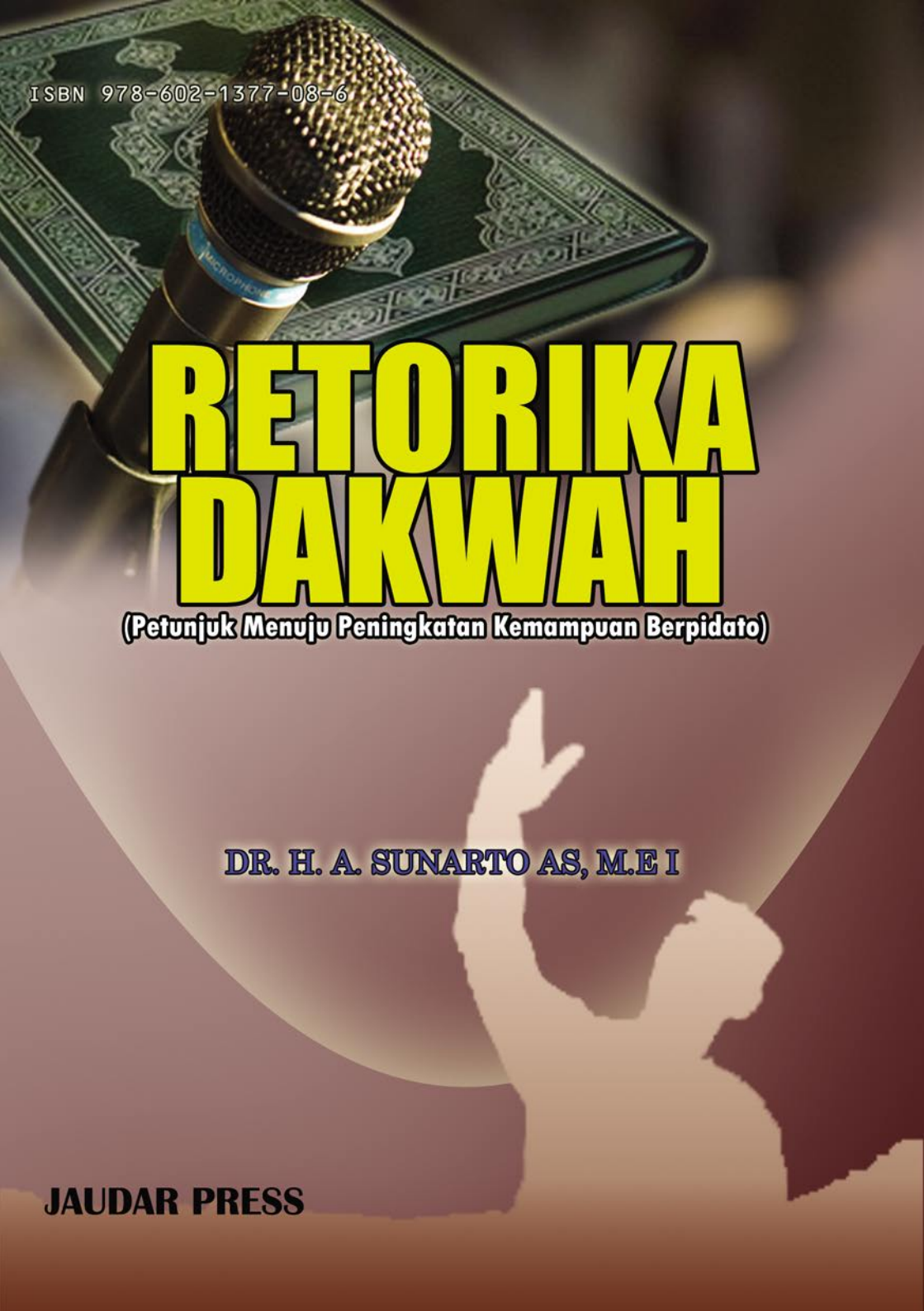
ISBN 978-602-1377-08-6



RETORIKA DAKWAH

(Petunjuk Menuju Peningkatan Kemampuan Berpidato)

DR. H. A. SUNARTO AS, M.E I

JAUDAR PRESS

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

SUNAN AMPEL

SURABAYA – INDONESIA

RETORIKA DAKWAH

(PETUNJUK MENUJU PENINGKATAN KEMAMPUAN BERPIDATO)

DR. H. A. SUNARTO AS, M.E.I

JAUDAR PRESS
2014

Perpustakaan Nasional: Katalog Dalam Terbitan (KDT)

Dr. H. A. Sunarto AS., M.E.I.

RETORIKA DAKWAH
(PETUNJUK MENUJU PENINGKATAN KEMAMPUAN BERPIDATO)

ISBN : 978-602-1377-08-6

Hak cipta 2014, pada penulis
Penulis : Dr. H. A. Sunarto AS., M.E.I.
Layouter : Syamsuriyanto
Desain Cover : Jaudar Creative Team

Dicetak Oleh :
JAUDAR PRESS
Jemur Wonosari Lebar 61. Surabaya 60237
Telp & Fax : 031-8491461

Diterbitkan Oleh :
JAUDAR PRESS

Copyright © 1435/2014
Hak cipta dilindungi undang-undang
all right reserved

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT Tuhan semesta alam, yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Buku Retorika Dakwah ini.

Penulisan buku ini didorong oleh masih kurangnya buku-buku literatur retorika yang ditulis para ahli, sementara kebutuhan akan literatur retorika semakin mendesak seiring dengan perkembangan Fakultas Dakwah (dan Komunikasi) dan dimana retorika menjadi salah satu kajiannya. Oleh karena itu penulis mencoba menyusun buku ini dengan mengacu pada buku-buku retorika yang ada, dan ditambah dengan bahan-bahan yang penulis siapkan untuk perkuliahan retorika.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa sudah barang tentu di dalam penulisan buku ini banyak kekurangannya, hal ini disebabkan karena terbatasnya literatur yang ada, disamping keterbatasan kemapuan penulis, sehingga kritik dan saran dari berbagai pihak penulis harapkan guna lebih sempurnanya buku ini.

Walaupun terdapat berbagai kekurangan pada penulisan buku ini, penulis berharap semoga buku yang sederhana ini dapat menambah khazanah ilmu pengetahuan keislaman, khusunya bagi pengembangan ilmu retorika, setidak-tidaknya dijadikan pegangan bagi mahasiswa Fakultas Dakwah (dan Komunikasi) di dalam mengikuti mata kuliah retorika.

Akhirnya dengan penuh rasa hormat penulis sampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu guna terselasaikan penyusunan buku ini, khususnya kepada Prof. Dr. H. Moh. Ali Aziz, M.Ag yang banyak

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

memberi bahan, bimbingan dan saran. Semoga amal beliau diterima Allah Swt, dan mendapat balasan yang berlipat ganda. Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada Saudara Syamsuriyanto yang telah ikut mengedit buku ini dari diktat bahan kuliah penulis, sehingga terselesaikan dengan baik penyusunan buku ini. Semoga amalnya diterima oleh Allah Swt, dan mendapat balasan yang berlipat ganda.

Surabaya, 9 September 2014

Penulis

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR ISI

Halaman Judul ..... **i**
Kata Pengantar ..... **iii**
Daftar Isi ..... **v**
BAB I PENGERTIAN DAN RUANG LINGKUP RETORIKA 1
A. Pengertian Retorika 1
B. Ruang Lingkup Retorika 6
BAB II SEJARAH PERKEMBANGAN RETORIKA DAN TOKOH-TOKOHNYA **7**
A. Retorika Attic 8
B. Retorika Sophisme 9
C. Retorika Tradisional 12
D. Retorika Zaman Romawi 13
E. Retorika Zaman Modern 15
BAB III RETORIKA SEBAGAI SUATU BENTUK KOMUNIKASI LISAN **19**
A. Retorika dalam Komunikasi Publik 19
B. Unsur-Unsur Retorika 20
C. Fungsi Retorika 22
D. Analisis Terhadap Unsur-Unsur Retorika 24
BAB IV PIDATO SEBAGAI KETRAMPILAN RETORIKA **30**
A. Suatu Perbandingan 30
B. Macam-Macam Pidato 32
C. Persuasi Pidato dan Hambatan-Hambatannya 36
BAB V PERSIAPAN PIDATO **40**
A. Persiapan Mental 40
B. Cara-cara Menyusun Persiapan Pidato 45

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

C. Pemilihan Topik Pidato 53
D. Sumber-Sumber Topik Pidato 56
E. Pengembanggan Bahasa Pidato 60
BAB VI PRINSIP-PRINSIP PELAKSANAAN DAN PENYAMPAIAN PIDATO 68
A. Kontak 69
B. Karakteristik Olah Vokal 70
C. Olah Visual 79
BAB VII EVALUASI PIDATO 85
A. Menetapkan Standar 86
B. Mengadakan Pemeriksaan dan Penelitian Terhadap Tanggapan Obyek. 86
C. Membandingkan Pelaksanaan Pidato dengan Standar 86
D. Mengadakan Perbaikan dan Pembetulan 87
BAB VIII KAJIAN TEORI TENTANG KONSEP DAKWAH 88
A. Konsep Dakwah 88
B. Konsep Pendekatan Dakwah 95
C. Konsep Dakwah: Adaptif, Solutif, Atentif, dan Humoris 104
BAB IX MODEL PILIHAN CONTOH BACAAN BILAL SERTA DOA PEMBUKA DAN PENUTUP KHUTBAH JUM'AT 'IDUL FITRI/ADHA SERTA SHALAT TARAWIH DAN SHALAT WITIR 115
A. Bacaan Bilal 'Idul Fitri dan 'Idul Adha 121
B. Bacaan Bilal dalam shalat jum'at dan Tata Caranya 122
C. Bacaan Bilal Shalat Terawih dan Witir 125
Daftar Pustaka 131
Riwayat Penulis 135

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB I
PENGERTIAN DAN RUANG LINGKUP RETORIKA

A. Pengertian Retorika

Istilah "retorika" atau menurut sebagian ahli disebut dengan "retorik" belum begitu populer di Indonesia. Istilah ini barangkali terbatas pemahamannya di kalangan mereka yang mempelajarinya saja atau pada lembaga-lembaga yang secara langsung berkepentingan dengan ilmu ini; seperti Fakultas Sastra, akademi kewartawanan, Akademik Publisistik, Akademi Penerangan, atau pada Fakultas Dakwah (dan komunikasi) yang sekarang dijadikan sebagai mata kuliah pokok.

Tidak populernya istilah tersebut di kalangan bangsa Indonesia, tidak berarti bahwa bangsa ini tidak memanfaatkan retorika. Retorika telah banyak dimanfaatkan dalam kegiatan bertutur, baik bertutur secara spontan, secara tradisional maupun secara terencana. Bahkan pada hakekatnya bermasyarakat dan berbudaya lewat kegiatan bertuturnya; hanya saja mereka tidak menggunakan istilah retorika sebagai kegiatan bertuturnya.

Walaupun di Barat istilah retorika sudah banyak dikenal dan dipakai, akan tetapi belum ada keseragaman pengertian retorika tersebut. Tiap orang menampilkan pengertiannya sendiri-sendiri menurut seleranya masing-masing. Bahkan retorikus Inggris Thomas De Quency pada abad ke-19 memandang keragaman pengertian retorika sebagai perkembangan selera dan opini yang menarik.

No art cultivated by men has suffered in the revolutions ofteste and opinion then the art of Rhetoric.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

(Tidak ada seni hasil karya manusia yang lebih banyak mengalami revolusi selera dan opini dari pada seni retorika).[1]

Keragaman pengertian retorika tersebut tidak saja pada redaksinya tapi sampai pada perbedaan pengertian yang prinsipil. Pengertian yang berbeda-beda itu tetap kita kemukakan agar kita dapat mengetahui bagaimana para ahli retorika mendekati dan menganalisis masalah-masalah retorika serta kita dapat mengambil unsur-unsur yang bermanfaat dari berbagai pengertian tersebut.

Retorika berasal dari bahasa Yunani "*rhetor*" yang dalam bahasa Inggris sama dengan "*orator"* artinya orang yang mahir berbicara di hadapan umum.[2] Dalam bahasa Inggris ilmu ini banyak dikenal dengan "*rhetorics"* artinya ilmu pidato di depan umum.

Menurut istilah, retorika dapat didefinisikan sebagai berikut:

1. Menurut Corax (Retorikus pertama yang mengadakan studi retorika adalah kecakapan berpidato di depan umum).[3]
2. Menurut Plato, retorika adalah merebut jiwa manusia rnelalui kata-kata.[4]

---

[1] Frederick Burwich, *Selected Essays of Rhetoric by Thomas de Quency* (t.t.: Soulthern illionis, 1967), hlm. 81.

[2] Sunarjo, Djoenaesih S. Sunarjo, *Komunikasi, Persuasi dan Retorika* (Yogyakarta: Liberty, 1983), hlm.51.

[3] I. Gusti Ngurah Oka, *Retorik, Sebuah Tinjauan Pengantar Tarate* (Bandung: t.p., 1976), hlm.27.

[4] Yani Mulyani, *Tanya Jawab Dasar-dasar Retorika* (Bandung: Amico, 1981), hlm.10.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Kaum Sofis seperti Georgias, Lysias, Protogoras dan Isocrates mengartikan retorika sebagai alat untuk memenangkan suatu kasus lewat bertutur.[5] Retorika dengan pengertian yang terakhir inilah barangkali yang menyebabkan Hyot H. Hudsen pesimis dan menyesal bahwa retorika telah banyak kehilangan konotasi baiknya sehingga retorika dianggap oleh banyak orang sebagai tutur yang berbunga-bunga, ilmu silat lidah, dan anggapan-anggapan lain yang sangat merugikan citra retorika.[6]
4. D. Beckett menyatakan, retorika adalah seni untuk mengefeksi pihak lain dengan tutur, yaitu dengan cara memanipulasi unsur-unsur tutur itu dan respon pendengar.[7]
5. Bishop Whatley memandang retorika sebagai masalah bahasa. Karena itu retorika dibatasi dengan seni yang mengajarkan orang kaidah dasar pemakaian bahasa yang negatif.[8]
6. Encyclopedia Britanica mendefnisikan retorika sebagai *the art of using a, language in such way as to produce a desire impression upon the hearer or reader.*[9] (Seni pemakaian bahasa dengan cara tertentu untuk menghasilkan kesan yang diinginkan dari pendengar atau pembaca).

---

[5] I Gusti Ngurah Oka, *Op. Cit*.
[6] *Ibid*, hlm. 25.
[7] *Ibid*, hlm. 32.
[8] *Ibid*, hlm. 33.
[9] Encyclopedia Britanica, *Encyclopedia Britanica* (London: LTD, t.th.), hlm. 247.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

7. Jalaluddin Rakhmat, mengatakan:
   a. Dalam arti luas, retorika adalah ilmu yang mempelajari cara mengatur komposisi kata-kata agar timbul kesan yang dikehendaki pada diri khalayak.
   b. Dalam arti sempit, retorika adalah ilmu yang mempelajari prinsip-prinsip persiapan, penyusunan dan penyampaian pidato sehingga tercapai tujuan yang dikehendaki.[10]
8. Sunarjo dan Djoenaesih S. Sunarjo mengidentikkan retorika dengan *Public Speaking* yaitu suatu komunikasi dimana komunikator berhadapan langsung dengan massa atau berhadapan dengan komunikan atau audians dalam bentuk jamak.[11]
9. Roekomy mempertegas pengertian retorika dan public speaking diatas. Beliau menyatakan bahwa banyak orang menganggap bahwa retorika adalah berbicara di muka umum (*public speaking*). Hal ini adalah benar tapi tidak seluruhnya benar. Soalnya dapat dimengerti karena secara bahasa berasal dan kata *rhetor* (Yunani) yang berarti *orator* (Inggris) yang berarti ketangkasan berbicara. Tapi kemudian retorika mempunyai arti yang lebih luas daripada berbicara di muka umum saja, tapi juga meliputi keterampilan bercakap, kepandaian menyatakan sesuatu, kepandaian mempengaruhi seseorang atau orang banyak serta kecakapan

[10] Jalalluddin Rakhmat, *Retorika Modern* (Bandung: Akademika, 1982), hlm. 10.
[11] Sunarjo dan Djoenaesih, *Op. Cit*. hlm.51.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

melahirkan cipta, rasa dan karsa dalam bentuk puisi dan prosa.[12]

Dari berbagai pengertian retorika diatas, maka dapat dikatakan bahwa retorika dalam arti luas adalah seni atau ilmu yang mengajarkan kaidah-kaidah penyampaian tutur yang efektif melalui lisan atau tulisan untuk mengefeksi dan mempengaruhi pihak lain. Sedangkan dalam arti sempit retorika adalah seni atau ilmu tentang prinsip-prinsip pidato yang efektif.

Retorika saya katakan sebagai seni atau ilmu, karena retorika belum memperoleh kesepakatan di antara para ahli apakah ia sebagai seni saja atau sebagai ilmu atau retorika sebagai seni dan ilmu. Saya lebih cenderung untuk mengatakan bahwa retorika adalah seni sekaligus sebagai ilmu pengetahuan. Retorika sebagai seni berfungsi sebagai cara-cara yang dipergunakan untuk mencapai tujuan yang dikehendaki, sedangkan retorika sebagai ilmu berfungsi menerangkan fenomena-fenomena, kejadian-kejadian dan keadaan-keadaan yang menyangkut retorika, jadi berfungsi sebagai penjelasan-penjelasan

Ilmu adalah pengetahuan secara sistematis yang membicarakan alam tertentu, sedangkan *art* (seni) membicarakan kita bagaimana caranya mempergunakan pengetahuan dalam praktek untuk mencapai suatu tujuan. Ilmu mengajar kita mengetahui, sedangkan seni mengajar kita berbuat.

[12] Partap Sing Mehra, Yazie Burhan, *Pengantar Logika Tradisional*, (t.t.: Binacipta, 1980), hlm.10-11.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Ruang Lingkup Retorika

Menurut Aristoteles, retorika tidak hanya menjangkau masalah berpidato saja. Ruang lingkupnya jauh lebih luas daripada berpidato dan tutur lisan yang lain. Retorika juga mencakup masalah-masalah dalam tutur bertulis; atau dengan kata lain ruang lingkup retorika adalah seluruh masalah kejadian bertutur.[13]

Ruang lingkup retorika di atas adalah ruang lingkup retorika dalam arti luas. Sedangkan retorika dalam arti sempit diperinci lebih jelas oleh Jalaluddin Rahmat antara lain sebagai berikut:

1. Persiapan pidato;
2. Penyusunan pidato;
3. Penyampaian pidato;
4. Cara-cara pidato;
5. Pidato-pidato khusus;
6. Evaluasi pidato.

Dalam buku ini, pembahasan lebih banyak ditekankan pada pengertian dan ruang lingkup retorika dalam arti sempit di atas.

[13] Gusti Ngurah Oka, *Op. Cit.,* hlm. 31

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB II
SEJARAH PERKEMBANGAN RETORIKA DAN TOKOH-TOKOHNYA

Sejak dahulu kala manusia mempunyai hasrat dan kebutuhan untuk menyampaikan segala perasaan, pengalaman, dan pendapat-pendapatnya kepada sebanyak mungkin manusia, disamping ingin menyampaikannya pada orang-orang tertentu. Dengan demikian maka umur retorika setara dengan umur manusia itu sendiri. Oleh karena itu mempelajari sejarah retorika berarti mempelajari sejarah manusia itu sendiri.

Yang paling menonjol dalam sejarah perkembangan manusia yang erat kaitannya dengan kegiatan retorika adalah penyebaran agama-agama ataupun juga "Pseudo Agama" di negara-negara Mesir, Babylonia dan Persia yang disebarkan oleh orang-orang yang mempunyai bakat retorika; karena tanpa bakat demikian, maka penyebaran suatu ide tidak mungkin, mengingatkan terutama bahwa dalam zaman itu media massa seperti yang kita miliki dalam abad 20 ini sama sekali belum ada. Pengetahuan yang tidak pasti yang merupakan pegangan bagi kita adalah abad ke 5 sebelum masehi, yaitu contoh dan Yunani dalam zaman jayanya dengan filsafat Sophisme yang mendahului zaman filsafat Klasik bangsa Yunani.[14]

Karena retorika sama dengan umur manusia di dunia, maka tidaklah mengherankan jika retorika mempunyai banyak sekali tokoh yang mengantarkannya. Retorika mengalami masa jayanya pada zaman Yunani dan Romawi, dimana kedua negara tersebul sedang dalam masa jaya.

[14]Astrid S. Susanto, *Pendapat Umum* (Bandung: Bina Cipta, t.th.), hlm. 235.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Retorika mengalami kejayaannya, karena pada masa itu retorika hanya satu-satunya cara untuk menyampaikan segala macam informasi kepada orang banyak. Cara ini dianggap sebagai cara yang paling efektif, karena para tokoh masyarakat dan para pemuka agama bisa menggunakannya untuk pembelaan di pengadilan dan penyebaran agama. Para filsuf besar mempunyai perhatian khusus terhadap retorika dengan mendirikan beberapa sekolah yang khusus mempelajari retorika. Di dalam pelajaran retorika, terdapat juga cara menulis sistematis mengenai subyek-subyek tertentu. Karena hal ini dianggap sebagai salah satu tugas terpenting bagi orator pada waktu itu.[15]

Perkembangan retorika dari waktu ke waktu membawa perkembangan dan perbedaan pula dalam pengertian retorika. I Gusti Ngurah Oka memberi pertumbuhan dan perkembangan retorika sebagai berikut:[16]

A. Retorika Attic

Studi retorika pertama kali terjadi pada sekitar abad ke 5 sebelum Masehi di Sirakus ibukota Sicilia yang termasuk daerah keuasaan Yunani. Retorikus yang pertama kali mempelajarinya adalah Coraz dan Tissias (muridnya). Mereka menulis sebuah buku tentang retorika yang berjudul Techne.

Pada awal pertumbuhan retorika di daerah Sirakusa (Syracuse), daerah ini baru saja mengalami pergantian pemerintahan dan timbul masalah perebutan hak milik di pengadilan. Tanah yang semula dirampas oleh kelompok

[15] Sunarjo, Djoenaesih S. Sunarjo, *Op Cit.,* hlm. 53
[16] Gusti Ngurah Oka, *Op. Cit.,* hlm. 27

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tiran sekarang berhak diambil kembali asa cukup bukti dan kuat argumentasi. Seringkali terjadi, orang kehilangan miliknya hanya karena ia tidak pandai berbicara.[17]

Corax yang hidup kira-kira tahun 500 sebelum Masehi juga meletakkan dasar-dasar retorika dengan membagi pidato ke dalam lima bagian: Pengantar, uraian, argumen, penjelasan tambahan dan kesimpulan.[18]

Karena retorika Coraz dan Tessias ini keraudian sangat populer di Semenanjung Attic (Yunani) maka masa ini dikenal dengan Masa Retorika Attic.

B. Retorika Sophisme

Menjelang akhir abad ke 5 sebelum Masehi, retorika lebih dikembangkan lagi sekolompok filsuf yang terkenal dengan Kaum Sophisme.

Menurut kaum ini manusia adalah makhluk yang berpengetahuan, jika memiliki kemauan. Sebab mereka berpendapat bahwa masing-masing manusia mempunyai penilaiannya sendiri mengenai baik buruknya sesuatu, mempunyai nilai-nilai etikanya sendiri, maka kebenaran suatu pendapat hanya dicapai apabila orang ternyata dapat memenangkan pendapatnya terhadap pendapat-pendapat yang berbeda dan norma-normanya.

Tidak mengherankan bahwa akibatnya banya manusia melatih diri untuk mendapat kelihaian dalam berbicara, sehingga inti pembicaraan beralih dan mencari kebenaran menjadi mencari kemenangan.[19]

---

[17] Jalalluddin Rahmat, *Op. Cit.,* hlm. 3
[18] *Ibid.,*
[19] Astrid S. Susanto, *Op. Cit*, hlm. 236

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Jika ada sesuatu yang merupakan persoalan, maka kasus ini bisa dimenangkan dengan kecakapan bertutur tersebut didasarkan petunjuk-perunjuk retorika yang digariskan oleh kaum Sophis.[20] Aliran atau kaum Sophis ini dipelopori oleh Georgias Phidias, Protagoras dan Isocrates.[21]

Tapi yang paling menonjol adalah Georgias (480-370) yang sebenaraya adalah seorang diplomat dari negerinya, pulau Syirakus dan dikirim ke Athena untuk meminta bantuan untuk negerinya. Akhirnya dia menetap di Athena dan terkenal sebagai Guru Retorika Pertama.[22]

Retorika demi kemenangan ini tidak jauh berbeda dengan retorika demi kekuasaan sebab siapa yang menang dia lah yang berkuasa.[23]

Adapun prinsip-prinsip retorika yang diajarkan oieh kaum Sophis untuk dimenangkan suatu kasus tersebut adalah sebagai berikut:[24]

1. Seorang pembicara harus pandai memainkan ulasan. Termasuk dalam ulasan (argumen) adalah bukti-bukti, contoh-contoh, perbandingan-perbandingan, perumpamaan dan sebagainya. Pembicara harus cakap memilih dan menempatkan ulasan yang dapat menguntungkan pihak pembicara.
2. Pembicara harus fasih berbicara. Kefasihan berbahasa ini menurut kaum Sophis lebih banyak diartikan keahlian bersilat lidah. Pembicara harus pandai

[20] I Gusti Ngurah Oka, *Op. Cit*., hlm. 31
[21] *Ibid.,*
[9] Astrid S. Susanto, *Op. Cit*. hlm. 371
[10] Sunarjo Djoenaesih, *Op. Cit.,* hlm. 55
[11] I Gusti Ngurah Oka, *Op. Cit.,* hlm.32

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

menggunakan bahasa, misalnya tukar-menukar kala, mengubah-ubah susunan kalimat dan sebagainya.

3. Pembicara harus memanfaatkan emosi audiens sebaik-baiknya. Membangkitkan kepekaan emosi lawan berbicara agar mereka kehilangan kejernihan berfikir merupakan salah satu target dalam retorika Sophisme. Demikian pula membakar semangat audiens yang belum memihak perlu dilaksanakan sehingga akhirnya memihak kepada pembicara.
4. Keseluruhan proses pembicaraan harus diarahkan ke satu tujuan yaitu kemenangan. Oleh karena itu segala pembahasan yang merugikan kemenangan itu harus dihindari. Ajaran-ajaran dasar retorika Sophis inilah yang dalam abad modern ini dimanfaatkan dalam propaganda-propaganda politik indoktrinasi, agitasi dan sebagainya.

Jadi golongan Sophis yang terkenal adalah mengembangkan retorika dan mempopulerkannya. Retorika bagi mereka hanya ilmu pidato, tapi meliputi pengetahuan sastra, gramatika dan logika. Orang Sophis tahu bahwa rasio tidak cukup untuk menyakinkan orang. Mereka mengajar ahli pidato untuk memanipulasi emosi, menggunakan prasangka pendengar untuk merebut simpati dan menggoncangkan hakim dalam memberikan vonisnya.[25]

[12] Jalalluddin Rahmat, *Op. Cit*., hlm. 4.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

C. Retorika Tradisional

Masa yang ketiga ini disebut masa Retorika Tradisional atau disebut Retorika Arisloteles atau Retorika Kebenaran.

Aristoteles (384-322 SM) adalah filsuf yang menyelamatkan retorika dari citranya yang kurang baik akibat ajaran-ajaran kaum Sophis. Berbeda dengan retorika Sophisme yang bertujuan untuk memenangkan suatu kasus, Aristoteles menganggap retorika harus dipergunakan untuk kebenaran.

Selain Aristoteles, penentang Georgias (tokon Sophisme) adalah Socrates (469-39) yang berpendapat bahwa retorika harus dipergunakan demi kebenaran. Tekniknya adalah "dialog". Dengan teknik ini, menurut Socrates, kebenaran akan timbul dengan sendirinya.[26]

Metode yang dipakai Socrates (filosuf yang banyak berpidato di Agora yaitu alun-alun di Athena ini) adalah:

1. Memisahkan pemikiran salah dari yang tepat yaitu dengan jalan berpikir yang mendalam dan memperhatikan suatu persoalan dengan sungguh-sungguh agar dapat menemukan suatu "Nilai Universal".
2. Bertanya (dialog) dan menyelidiki argumentasi-argumentasi yang diberikan kepadanya.[27]

Plato (427-347 SM) yang melihat retorika telah disalahgunakan dan dititikberatkan pada permainan kata (*verbal trickery*), akhirnya takut juga menentang retorika Sophis. Dalam karyanya *Dialogues,* ia menyatakan bahwa

[13] Astrid S. Susanto, *Op. Cit*., hlm.236.
[14] *Ibid.,*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

retorika yang benar harus didasarkan pada tujuan kebenaran dan kesulilaan. Seseorang pembicara harus mengenal jiwa manusia, agar pembicaraannya sesuai dengan tingkat pemahaman pendengar.[28]

Plato yang merupakan murid setia Socrates dan mendirikan akademi tahun 387 sebelum Masehi mengatakan bahwa retorika adalah penting bagi:

1. Metode pendidikan;
2. Alat untuk mencapai kedudukan dalam pemerintah;
3. Alat mempengaruhi rakyat.[29]

Filosuf besar Aristoteles menulis tiga jilid buku yang berjudul *De Arte Rhetorica.* Buku ini merupakan buku pertama tentang retorika yang paling sistematis dan paling lengkap. Uraiannya sampai sekarang masih tetap dijadikan pegangan dan referensi yang berbobot.[30]

Antara lain filosuf ini mengatakan bahwa dalam retorika tutur kata sesorang harus:

1. Jelas;
2. Singkat;
3. Meyakinkan.[31]

D. Retorika Zaman Romawi

Perkembangan retorika yang paling menonjol pada masa ini adalah pada masa hidupnya Cicero (106-43 SM). Keahlian berpidato pada bangsa Romawi baru timbul setelah diduduki oleh Yahudi. Mula-mula pendidikan

[15] Jalalluddin Rahmat, *Op. Cit.,* hlm. 4.
[16] Astrid S. Susanto, *Op. Cit.,* hlm. 238.
[17] Jalalluddin Rahmat, *Op. Cit.,* hlm. 3.
[18] Astrid S. Susanto, *Op. Cit.,* hlm. 239.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

menuju retorika adalah dibawah bimbingan seorang guru yang selalu menemani muridnya, mengantarnya ke ruang-ruang pengadilan dan mendengarkan argumentasi-argumentasi yang dikeluarkan di sana mengenai suatu persoalan. Lambat laun muridnya mengenai seluk beluk kemasyarakatan, tata negara, hukum, norma-norma bangsanya. Tujuan tertinggi ketika itu adalah menjadi anggota perwakilan atau pemimpin negara.[32]

Menurut Cicero, dalam mempersiapkan pidato, pembicara harus:

1. Mencari apa yang dibahasnya (mencari bahan pembicaraan);
2. Menyusun dengan baik bahan-bahannya;
3. Mencoba menghafalkan isinya;
4. Mengemukakan persoalan dengan baik.[33]

Pada zaman ini selain tampilnya jago pidato Cicero lahir juga ahli ilmu pidato yaitu Quintillianus. Dalam zaman ini retorika bersama logika dan Gramatika merupakan pelajaran di sekolah selunihnya disebut *Trivium,* sehingga retorika semakin luas dan meliputi juga Poetika. Kalau pidato-pidato Cicero dijadikan contoh berabad-abad, maka buku Quintillianus yang berjudul *Institutio Oratorio* merupakan karya klasik yang hampir menandingi karya Aristoteles.[34]

[19] *Ibid*., hlm. 240
[20] *Ibid*., hlm. 243-244.
[21] Jalalluddin Rahmat, *Op. Cit.,* hlm. 5.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

E. Retorika Zaman Modern

Jalaluddin Rahmat mengatakan bahwa pada masa keemasan Islam, ketika pemikiran Yunani tidak memperoleh iklim yang subur di Eropa, maka retorika mendapat tempat yang subur dalam bahasa Arab yang puistis. la disambut baik oleh bangsa Arab yang secara tradisional menghargai kefasihan berbicara Buku *Nahj Balaghah*, *Ma'ani* dan *Bayan*. Akan tetapi setelah zaman keemasan Islam berakhir, perjalanan ilmu ini menjadi tertegun sebentar, tetapi kemudian bangkit kembali dalam gerakan *Renaisance* di Italia. Retorika juga muncul kembali dalam rona baru.[35]

Setelah retorika mengalami kemunduran, maka dalam zaman modern (terutama dalam perkembangan agama Protestan dan Katholik) banyak muncul ahli-ahli retorika baru. Dalam perang agama di daratan Eropa pada abad ke 16 ini yang paling terkenal Martin Luther.[36]

Di Inggris, zaman keemasan retorika tersebut (1688-1832) ditandai antara lain dengan kemahiran diplomat-diplomatnya, satu diantaranya adalah Sir Winston Churcil. la terkenal karena dengan gaya retorikanya berhasil menggerakkan bangsa Inggris (yang mula-mula anti perang) untuk melawan Jerman yang melanggar netralitas Belgia.[37]

Perkembangan ilmu pengetahuan, khusu Psikologi, Sosiologi dan ilmu komunikasi demikian juga Linguistik telah memperkaya retorika. Perkembangan spesialisasi

---

[22] *Ibid*., hlm. 6.
[23] Astrid S. Susanto, *Op. Cit.,* hlm. 246.
[24] *Ibid*., hlm. 246-247.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

ilmu pengetahuan juga ikut memperjelas bidang garapan retorika sebenarnya. Pidato (*speech*) menjadi pokok bahasanya, sehingga karena terlalu arstistik, retorika identik dengan *speech* (pidato), *oral comunication* (komunikasi lisan) atau *public speaking* (berbicara di depan umum).[38]

Dari gambaran mengenai perkembangan retorika di atas dalam zaman modern ini, retorika yang sebelumnya mencakup komunikasi lisan dan tulisan, kini cenderung untuk menuju ke pengertian retorika secara khusus yaitu kecenderungan untuk berspesialisasi pada komunikasi lisan terutama dalam bentuk pidato (*speech*).

Adapun retorika dalam zaman modern tersebut, Raymod S. Ross dalam bukunya *Persuasion, Comunication and Interpersonal Relation* menyebutkan bahwa retorika dalam perkembangan yang terakhir itu antara lain dipelopori oleh:[39]

1. James A. Winans.

   la adalah perintis penggunaan Psikologi modern dalam pidatonya. Bukunya *Public Speaking* yang terbit tahun 1917 berbicara tentang pentingnya membangkitkan emosi melalui motif-motif psikologis serta tentang cara-cara berpidato.

2. Charles Henry Woolbert.

   Bukunya yang terkenal adalah *The Fundamental of Speech.* Menurut retorikus modern ini persiapan pidato haruslah mengikuti petunjuk-petunjuk berikut:

   a. Teliti tujuannya;

[25] Jalalluddin Rakhmat, *Op. Cit.,* hlm. 6-7.
[26] *Ibid*., hlm. 7-8.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Ketahui khalayak dan situasinya;
c. Tentuka proposisi yang cocok dengart situasi dan khalayak tersebut;
d. Pilihlah kafimat-kalimat yang dipertalikan secara logis.

3. William Noorwood Brigance:

Dalam retorika, Brigance memberikan petunjuk-petunjuk sebagai berikut:

a. Rebut perhatian pendengar;
b. Usahakan pendengar untuk mempercayai kemampuan dan karakter anda;
c. Dasarkanlah pemikiran pada keinginan;
d. Kemfaangkan setiap gagasan sesuai dengan sikap pendengar.

4. Alain H. Monroe:

Karya ilmiahnya yang terkenal adalah *Principles and Types of Speech,* yang secara luas memberikan cara-cara mengorganisir suatu pesan (*massage*). Menurut Monroe, pesan harus disusun berdasarkan proses berpikir manusia yang disebutnya *Motivated Sequence.*

Astrid menganggap Soekarno (Presiden pertama Indonesia) termasuk sebagai tokoh retorika pada zaman modern di atas, walaupun akhirnya pada puncak kekuasaannya menggunakan retorika demi demogogi.[40]

Perkembangan ilmu pengetahuan dan perkembangan masyarakat itu sendiri semakin menuntut bentuk-bentuk komunikasi yang efektif. Komunikasi lisan

[27] Astrid S. Susanto, Op. Cit., P. 248

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

(*speech, oral communication*) masih dirasa perlu untuk penyebaran suatu ide dan pembentukan interaksi sosial yang positif, maka masyarakat semakin menyadari pentingnya retorika. Oleh karena itu, maka retorika telah banyak diajarkan pada perguruan-perguran tinggi dan lembaga-lembaga yang berkepentingan dengan kegiatan komunikasi lisan.[41]

Di UIN, 1AIN, STAIN dan PTAIS, khususnya Fakultas Dakwah (dan Komunikasi), ilmu ini diajarkan secara intensif sebab ilmu ini telah dirasa sangat membantu kesuksesan dakwah, khususnya dakwah oral (*dakwah bi al-lisan*).

Dalam hal ini, Asdi S. Dipodjojo mendambakan dalam ungkapannya bahwa pada zaman yang maju ini alangkah baiknya, jika kemampuan berkomunikasi lisan yang didapatnya dari pengamatan itu dikembangkan dan disempurnakan dengan harapan agar komunikasi lisan itu lebih berdaya guna dan berhasil guna, serta diperkenalkan beberapa macam bentuk dan pengorganisasian kegiatan komunikasi lisan. Dengan retorika seseorang tidak hanya menjadi mahir berpidato dan mencari kebenaran tetapi juga bisa keberhasilan negoisasi.

[28] Asdi S. Dipodjojo. *Komunikasi Lisan* (Jogyakarta PD. Lukman, 1984), hlm 27.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB III
RETORIKA SEBAGAI SUATU BENTUK KOMUNIKASI LISAN

A. Retorika dalam Komunikasi Publik

Retorika adalah salah satu bentuk komunikasi lisan antar manusia, Adapun pengertian komunikasi itu sendiri oleh Williams Albig dalam bukunya *Publik Opini*, adalah proses pengopersian lambang-lambang yang berarti di antara individu-individu.[42] Sedangkan Carl I. Hovland merumuskan arti komunikasi sebagai proses dimana seorang individu (komunikator) mengoperkan perangsang (biasanya iembaga-lembaga bahasa) untuk merubah tingkah laku individu-individu yang lain (komunikan).[43]

Komunikasi berdasarkan situasi komunikasi dapat dibedakan menjadi:[44]

1. Komunikasi Intrapersonal

   Komunikasi tipe ini terjadi apabila seseorang berkomunikasi dengan dirinya sendiri. Komunikasi semacam ini dapat berlangsung dalam bentuk verbal, non verbal maupun dalam bentuk vokal.

2. Komunikasi Interpersonal

   Komunikasi tipe ini terjadi apabila seseorang berkomunikasi dengan seseorang yang lain baik dilakukan secara verbal, non verbal maupun vokal.

---

[42] Oemi Abd. Rahman, *Dasar-dasar Public Relation* (Bandung: Alumni, 1979), hlm. 29-30.
[43] *Ibid*.,
[44] Asdi S. Dipodjojo, *Komunikasi Lisan* (Yogyakarta: Lukman, 1984), hlm. 84.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Komunikasi Publik

Komunikasi tipe ini terjadi apabila sekelompok orang menerima pembicaraan dari seorang pembicara. Tanggung jawab komunikasi tipe ini terletak sepenuhnya pada pembicara seorang. Pada saat itulah pembicara sedang berpidato.

Dari tiga tipe diatas maka retorika adalah bentuk dari komunikasi publik, karena pembicara atau orang yang berpidato berbicara di hadapan publik. Oleh karena itu sebutan *public speaking* (berbicara di depan umum) seringkali dipakai untuk menggantikan istilah retorika.

Public speaking atau retorika adalah suatu komunikasi di mana komunikator berhadapan langsung dengan massa atau berhadapan dengan komunikan atau audiens dalam bentuk jamak.[45]

B. Unsur-Unsur Retorika

Kegiatan retorika adalah kegiatan seorang menbahas sesuatu yang disampaikan kepada orang lain. Dengan demikian setiap kegiatan retorika pasti terdiri dari orang yang berbicara, lawan bicara dan isi pembicaraan. Dan inilah yang disebut dengan unsur-unsur retorika.

Menurut Aristoteles dalam bukunya *Rhetorica* unsur-unsur retorika adalah:[46]

1. Pembicara, yaitu orang yang menyampaikan pesan (*message*) secara lisan. la tidak hanya menggunakan suara saja tapi juga dibantu oleh anggota tubuhnya,

[45]Sunarjo Djoenaesih, *Komunikasi Persuasi dan Retorika* (Yogyakarta: Liberty, 1983), hlm. 51.
[46] Asdi S. Dipodjojo, *Op. Cit*., hlm.30

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

misalnya gerakan-gerakan tangan, isyarat, mimik, atau perubahan air muka agar lawan bicara atau majlis tertarik perhatiannya pada pembicaraannya.

2. Lawan bicara, baik itu seorang maupun dalam bentuk kelompok atau majelis. Mereka ini harus diperhatikan oleh pembicara.
3. Materi pembicaraan atau pesan, pesan hendaknya diorganisasi sedemikian rupa sehingga dapat membangkitkan daya pikir dan daya perasaan lawan bicara atau majelis.

Adapun I Gusti Ngurah Oka merumuskan unsur-unsur retorika sebagai berikut:[47]

1. Tutur, yaitu materi atau persoalan yang disampaikan dalam peristiwa tutur.
2. Penutur, yaitu orang yang menyampaikan atau menuturkan tutur tersebut.
3. Penanggap tutur, yaitu orang atau sejumlah orang yang menerima tutur. Keseluruhan dari proses komunikasi tetorika ini disebut peristiwa tutur,

Unsur-unsur retorika di atas, jika dalam retorika pidato terdapat unsur pembicara, isi pidato dan audiens (pendengar). Dalam retorika terdapat empat proses yaitu:

1. Proses internal yang terjadi pada diri pembicara (penutur),
2. Proses perjalanan tutur (isi pidato atau pembicara) dari pembicara ke audiens (penanggap tutur, pendengar),
3. Proses internal yang terjadi pada diri audiens,

[47] I Gusti Ngurah Oka, *Retorika, Sebuah Tinjauan Pengantar* (Bandung: Terate, 1976), hlm. 12

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4. Proses umpan balik (*feed back*) sebagai respons dari audiens kepada pembicara dan tuturnya.

Jika kita melihat unsur-unsur retorika dan proses dalamnya, maka proses terakhir di atas yaitu umpan balik adalah sebagai akibat dari keseluruhan unsur-unsur dari proses retorika.

Dalam peristiwa tutor lisan (*oral communication*), proses tutur itu berlangsung pada waktu dan tempat yang relatif bersamaan, peristiwa tutur lisan hanya mungkin terjadi kalau penutur dan penanggap tutur ada pada waktu dan tempat yang sama.[48]

Unsur dan proses retorika dapat kita gambarkan sebagai berikut:

Skema A

Respons dari audiens/penerima/pendengar ini tidak selalu otomatis dapat diketahui oleh pembicara. Untuk mengetahuinya seringkali diperlukan studi atau penelitian *response* atau *feed back* (umpan balik) ini sangat perlu untuk diketahui dalam praktek retorika.

C. Fungsi Retorika

Menurut Aristoteles, ada empat tujuan kita mempelajari retorika yaitu:

[48] *Ibid*.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1. Korektif, membela kebenaran yang seringkali kalah karena orang tidak dapat mempertahankannya;
2. Instruktif, mendidik orang yang tidak dapat dicapai dengan metode logika;
3. Sugestif, memberikan saran bagaimana menghadapi argumentasi lawan sehingga menguasai situasi;
4. Defensif, sebagai alat pertahanan mental dalam menghadapi musuh.[49]

I Gusti Ngurah Oka, cara lebih rinci menerangkan bahwa fungsi retorika adalah:

1. Memberikan gambaran yang jelas tentang manusia terutama dalam hubungan kegiatan tutumya, termasuk di dalamnya;
2. Menampilkan gambaran-gambaran yang jelas tentang bahasa dan hal-hal atau benda-benda yang biasa diangkat menjadi topik tutur;
3. Memberikan bimbingan tentang:
   a) Cara-cara memilih topik tutur.
   b) Cara-cara memandang dan menganalisis topik tutur untuk menemukan sarana ulasan yang persuasif obyektif.
   c) Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam rangka menemukan ulasan non artistik.
   d) Pemilihan jenis tutur yang disesuaikan dengan tujuan yang hendak dicapai.
   e) Penataan bagian-bagian tutur serta menempatkan ulasan dalam bagian-bagian tutur itu.

[49] Jalaluddin Rahmat, *Retorika Modern* (Bandung: Akademika, 1982), hlm.4.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

f) Pemilihan materi bahasa serta penyusunannya menjadi kalimat yang padu, utuh, mantap dan bervariasi.
g) Pemilihan gaya bahasa dan gaya bertutur dalam penampilan tutur.[50]

Dan uraian di atas dapatlah disimpulkan bahwa fungsi retorika adaiah:

1. Secara positif, ilmu ini memberikan gambaran pemahaman yang lebih baik mengenai fenomena-fenomena retorika dalam segala kegiatan manusia dengan kegiatan bertutumya;
2. Secara normatif, ilmu ini memberikan bimbingan dan petunjuk kepada kita tentang cara mengemukakan tutur (pembicaraan) yang lebih gamblang, lebih mengikat dan lebih menyakinkan;
3. Secara khusus, ilmu ini menuntun kita bagaimana seharusnya membuat persiapan, penyusunan dan penyampaian pidato.

D. Analisis terhadap Unsur-Unsur Retorika

Kalau pada pembahasan sebelumnya telah disebutkan unsur-unsur retorika, maka masing-masing unsur retorika tersebut perlu dianalisis agar diperoleh pemahaman yang jelas, karena unsur-unsur tersebut selalu terkait antara satu dengan yang lain.

1. Penutur (pembicara)

Karena retorika adalah upaya persuasi (mempengaruhi) terhadap pihak lain, maka dalam

[50] I Gusti Ngurah Oka, *Op. Cit.*, hlm. 65-66.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

setiap kegiatan reterika, pembicara (penutur) selalu berusaha agar audiens (penganggap tutur) dapat mendukung atau mengikuti apa yang dituturkan.

Menurut I Gusti Ngurah Oka, upaya penutur untuk mempengaruhi pihak lain itu tercermin dalam tindakannya sebagai berikut:[51]

a. Pemilihan bahasa tutur

Setiap penutur berusaha untuk dapat membahasakan ide-idenya dengan bahasa, (ungkapan istilah dan sebagainya) yang jelas dan dapat ditangkap oleh penanggap tutur. Dengan perbendaharaan bahasa yang dikuasainya, diangkatnya sejumlah materi untuk selanjutnya disusun menjadi kalimat-kalimat yang di satu pihak diperkirakan mampu memadai gagasannya dan di pihak lain kalimat-kalimat tersebut diperkirakan mempunyai daya tarik tertentu pada penanggap tutur. Oleh karena itu kekayaan akan bahasa dan kemampuan menyusunnya dalam kalimat adalah syarat mutlak bagi seorang penutur.

b. Pemakaian ulasan dan argumentasi

Setiap kalimat yang disajikan untuk mewakili gagasan atau ide-ide penutur harus dijamin kebenarannya. Oleh karenanya setiap kalimat tersebut disertai dengan ulasan-ulasan, argumentasi dan bukti-bukti yang dapat menopang tuturnya.

[51] *Ibid*. hlm.5-7.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Penampilan tutur dengan gaya tertentu

Tiap penutur memakai gaya tertentu dalam penyampaian tuturnya. Perbedaan gaya tutur tersebut, antara lain disebabkan:

1) Pribadi penutur, pengalaman dan pengetahuannya;
2) Tujuan yang hendak dicapai;
3) Topik tutur yang disampaikan;
4) Kondisi penanggap tutur;
5) Situasi dan kondisi politik, ekonomi, sosial budaya yang berlaku.

Jalaluddin Rahmat menyebut unsur penutur ini, dengan komunikator. Dalam analisisnya mengenai unsur ini, beliau mengatakan bahwa pembicara harus menganalisis dirinya sebagai komunikator. la meneliti kembali pengetahuan, sikap dan keyakinannya pada bahan yang akan diberikan, perlu diketahui sejauh mana jarak atau perbedaan latar belakangnya khalayak tentang diri komunikator (kepribadiannya, kompetensinya dan maksudnya) cukup baik, dalam tahap mana posisi dan penman sosial komunikator dibandingkan dengan rata-rata khalayaknya.[52] Pembicara merupakan sumber informasi sehingga terjadi komunikasi lisan. Pembicara berhasil menyodorkan gagasan dan pendapatnya. Apabila ia dapat menguasai dan menarik perhatian lawan bicara atau majlis selama ia menyampaikan pembicaraannya.

[52] Jalalluddin Rahmat, *Op.Cit.*, hlm.19

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Untuk itu pembicara arus memperhatikan bagaimana harus berbicara, apa yang akan dibicarakan dan siapa lawan bicara atau majlisnya.[53]

Pada pokoknya pembicara sebagai sumber informasi bagi pendengar selalu berusaha agar pendengar terpengaruh dengan tuturnya untuk mendukung atau mengikuti ide-ide pembicara.

Untuk maksud itu pembicara harus menganalisis dirinya, jarak dan perbedaan-perbedaan dirinya dengan audiens serta harus memilih tutur dan gaya penyampaiannya secara menarik dan meyakinkan.

2. Tutur atau isi Pembicaraan

Isi retorika yang disebut dengan *massage* (pesan tutur) haruslah disesuaikan dengan jarak penutur atau pembicara dengan audiens. Jika tidak, maka retorika akan mengalami kegagalan dalam persuasinya.

Sesuai dengan latar belakang komunikator dan khalayak serta situasi komunikasi, pembicara harus merumuskan jenis pesan, cara penyusunannya dan gaya bahasanya. Harus ditetapkan terlebih dahulu apakah pesan itu rasional atau emosional, kontemplatif atau persuasif, apakah penyusunannya (organisasinya) mengikuti urutan kronologis, topikal atau spasial.[54]

Oleh karena itu, seorang pembicara itu sama halnya dengan menyajikan keberhasilan suatu pertunjukan ditentukan oleh masaknya persiapan dan

[53] Asdi S. Dipodjojo, *Op.Cit*., hlm.32
[54] Jalalluddin Rahmat, *Op.Cit*., hlm. 20.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dicobanya berulang-ulang; demikian juga menyampaikan suatu pesan. Orang harus menyiapkannya dengan seksama, mencoba berulang-ulang, mengubahnya dimana perlu waktu latihan dan akhimya penyajian yang berhasit. Alangkah aibnya berbicara di muka umum dengan meninggalkan kesan yang jelek yang selalu akan diingat oleh umum baik yang nadir maupun yang tidak hadir.[55]

3. Audiens (Penanggap tutur)

Tutur atau pesan yang disampaikan oleh pembicara akan diterima oleh audiens (penanggap tutur) sebagai sasaran yang hendak dipengaruhi.

Pendengar itulah yang menjadi sasaran pokok pembicara, bagaimana supaya mereka tertarik perhatiannya, menyetujui dan akhirnya dapat menerima gagasan pembicara. Oleh karena itu sebelum menerima tugas berbicara perlu diketahui terlebih dahulu beberapa hal mengenai majelis tersebut antara lain:

a) Apakah majelis merupakan suatu kesatuan yang terikat oleh sesuatu organisasi atau individu-individu yang bebas dari ikatan tersebut;
b) Apakah majelis mempunyai tingkat perhatian yang sama atau tidak;
c) Apakah mereka datang dalam pertemuan itu dengan informasi yang cukup tentang judul yang akan disajikan;

[55] Asdi S. Dipodjojo, *Op.Cit*., hlm. 33.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

d) Apakah mereka telah pernah mendapat uraian tentang judul yang akan disampaikan;
e) Bagaimana kemungkinannya, apakah mereka akan menerimanya, menerima sebagian atau akan menolak gagasan pembicaraan.[56]

Untuk memenuhi kebutuhan diatas pembicara harus mengadakan penelitian walaupun dalam bentuk yang sederhana dan tidak resmi mengenai seluk beluk audiens.

Pembicara harus dapat menentukan dengan jelas klasifikasi khalayak bersahabat, netral, atau bermusuhan. Klasifikasi ini nanti akan menentukan jenis dan organisasi pesan. Begitu pula harus jelas bagi pembicara apakah khalayak itu termasuk primer (yakni komunikasi yang diharapkan bertindak langsung sesuai dengan tujuan komunikasi). Yang lebih penting lagi adalah mengetahui ukuran, pekerjaan, status sosial, pendidikan, minat kepercayaan dan pengetahuan khalayak pada umumnya.[57]

Dengan demikian dapat diketahui bahwa pengetahuan pembicara mengenai seluk beluk khalayak yang akan menjadi sasaran kegiatan retorikanya mutlak diperlukan karena pengetahuan tentang khalayak tersebut akan menentukan materi tutur (pesan), sifat tutur dan gaya tutur yang diharapkan dapat diterima dengan baik oleh khalayak. Tanpa penyesuaian unsur-unsur ini dengan khalayak yang menjadi penanggap tuturnya, kegiatan retorika tidak akan banyak berhasil.

[56] *Ibid*., hlm. 39-40.
[57] Jalalluddin Rahmat, *Op. Cit*., hlm. 20.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB IV
PIDATO SEBAGAI KETRAMPILAN RETORIKA

A. Suatu Perbandingan

Pidato atau berbicara di depan umum jauh berbeda dengan pembicaraan biasa dalam kehidupan sehari-hari, walaupun intinya sama-sama berusaha membahasakan dan menyampaikan suatu ide-ide kepada orang lain.

Dalam pembicaraan sehari-hari, ngobrol dan sebagai berikut akan terjadi hubungan timbal balik. Pendengar untuk selang sesaat dapat memotong pembicara untuk bertanya atau menimpali kata-kata. Di samping itu tempat untuk mengadakan pembicaraan tidak berlaku khusus. Dapat dilakukan di dalam rumah, di kamar, di teras, di rumah makan dan sebagainya.[58]

Pidato juga berbeda dengan berbicara dalam forum diskusi. Dalam diskusi terjadi juga proses komunikasi timbal balik, akan tetapi sifatnya lebih tertib dan lebih terarah baik materi maupun cara-cara penyampaiannya. Berpidato juga berbeda dalam berbicara dalam acara sandiwara di atas panggung walaupun hal itu di lakukan di hadapan orang banyak.

Demikian juga berpidato berbeda juga dengan bernyanyi yang dilakukan di atas panggung dan didengar serta dilihat oleh orang banyak. Perbedaan antara berpidato dengan bersandiwara ataupun bernyanyi ini antara lain terletak pada segi *background* atau latar belakangnya;

[58] JW. Brown, *Dasar-dasar Pengetahuan Berpidato* (t.t.: Nurcahya, 1984), hlm. 5.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sebagaimana dikatakan oleh J.W. Brown: "Apabila orang yang berpidato berdiri tunggal dan mendapat dampak (*impact*) lebih keras dari pendengarnya, maka orang yang menyanyi itu membagi dampak penonton menjadi beberapa bagian. Perhatian atau konsentrasi penonton terpecah pada hal-hal seperti bentuk panggung yang mempunyai hiasan dekorasi indah musik yang terdengar serta gerakan penyanyi mempunyai kebebasan gerak lebih luas. Kalau terjadi kesalahan dalam kata-kata atau tarikan suara ia dapat bersembunyi di balik musik dan hal-hal yang telah disebutkan di atas. Penonton pun tak akan begitu hiraukan dengan kesalahan tersebut. Berbeda dengan orang yang berpidato, satu kesalahan akan langsung dikatakan orang banyak dan mudah menimbulkan kegugupan selanjutnya.[59]

Pidato, karena harus bisa didengar oleh orang banyak dan pembicaraannya seringkali harus bisa dilihat oleh pendengar maka pembicara biasanya ditempatkan di tempat yang khusus (berupa podium umpamanya) dengan bantuan pengeras suara yang dapat didengar sampai jarak jauh. Sekian banyak mata akan secara seksama tertuju kepadanya dan sekian banyak pasang telinga akan secara khidmat mendengarkannya.

Oleh karena itu, maka kalimat demi kalimat untuk pidato harus dipersiapkan dengan baik dan dapat diucapkan secara lancar tidak terputus-putus, sikap dan gaya pidatonya juga merupakan sikap yang terhormat dan meyakinkan. Kesalahan yang kecil saja akan segera

[59] Ibid. hlm. 7.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

diketahui oleh pendengar dan hal ini akan membawa pembicara kehilangan respek selanjutnya.

Dilihat dari segi khalayak yang dihadapi, sekali lagi perbandingan pembicara dengan penyanyi adalah bahwa khalayak atau pendengar yang dihadapi penyanyi merupakan kumpulan manusia yang sedang mencari hiburan, bersantai, melepaskan ketegangan dan kejenuhan sehari-hari, sehingga mereka tidak siap untuk menjadi kritis. Akan tetapi, banyak khalayak dalam pidato adalah khalayak yang kritis dan bukan berkumpul untuk semata-mata mencari hiburan. Sebaliknya mereka akan secara kritis menerima dan menanggapi pidato yang diterima. Oleh karena itu, pidato memerlukan metode dan teknik tertentu. Berbicara di muka umum bukan hanya sekedar membuka mulut dan berbicara. Banyak hal yang menyertainya di samping itu. Maka tidaklah keliru kalau berbicara di muka umum itu termasuk hal yang bersifat seni dan pada masa sekarang ini termasuk bagian ilmu pengetahuan.[60]

B. Macam-Macam Pidato

Menurut Aristoteles, ada tiga jenis pidato, yaitu:

1. Pidato Politik (*delibertive*) yaitu pidato yang ditujukan untuk menentukan masa depan dan biasanya diucapkan pada badan yang akan mengeluarkan peraturan-peraturan (Badan Legislatif). Oleh karena itu seorang orator politik harus mengerti tentang sistem-sistem pemerintahan.

[60] *Ibid*., hlm. 10.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Pidato Forensik, yaitu pidato yang ditujukan untuk mempengaruhi penilaian perbuatan yang terjadi pada masa lalu dan biasanya diucapkan di depan badan yang akan menjatuhkan putusan (pengadilan). Oleh karena itu seorang orator forensik harus mengerti tentang sebab-sebab tindakan manusia dan mendasarkan pidatonya pada pengetahuan tersebut.
3. Pidato Epideitik, yaitu pidato yang ditujukan untuk kejadian masa kini. Pidato ini merupakan pidato sambutan pada upacara tertenru, pada upacara kegembiraan dan sebagainya. Orator Epideitik harus mengetahui cara memuji, memberikan penghormatan dan sebagainya.[61]

Corak orang memanfaatkan retorika (pidato) yaitu:[62]

1. Retorika Spontan atau Intuisif, yaitu retorika yang disampaikan secara spontan saja tanpa pemakaian ulasan dan gaya tutur yang terencana. Banyak kita jumpai orang yang cakap pidatonya, tutur yang ditampilkan selalu menarik, materi bahasanya mantap seolah-olah mengalir dan gaya bertutumya membuat penanggap tutur (khalayak) terpukau. Orang-orang menganggap bahwa kelebihan ini diperoleh dan bakatnya. Sampai seberapa jauh kekuatan bakat ini sampai sekarang belum bisa dibuktikan dengan jelas. Yang telah dibuktikan adalah kecakapan bertutur

[61] Jalalluddin Rachmat, *Retorika Modern* (Bandung: Akademika, 1982), hlm. 5.
[62] I Gusti Ngurah Oka, *Retorika Sebuah Tinjauan Pengantar* (Bandung: Tarate, 1976), hlm. 9-12.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sebagaimana kecakapan lainnya bukanlah warisan biologis semata. Kecakapan bertutur sebagian besar diperoleh dari proses belajar, manifestasi dari sikap mental positif terhadap masalah bertutur dan akibat dari ketekunan berlatih diri. Bakat tidak banyak ikut menentukan, jika tidak disertai kesediaan belajar dan berlatih diri.

2. Retorika Tradisional, yaitu menyampaikan tutur dengan cara dan gaya tradisional (konvensional) yaitu cara-cara yang telah digariskan oleh generasi-generasi sebelumnya. Demikian kuatnya kedudukan konvensi tersebut sehingga membuat orang segan beranjak darinya. Dengan kata lain konvensi itu akhirnya menjadi tradisi turun temurun. Retorika konvensional ini masih sering kita jumpai dalam kehidupan modern sekarang ini. Misalnya dalam rapat atau pertemuan formal lainnya, orang yang diberi kesempatan berbicara merasa perlu menyebut nama deretan pejabat atau tokoh-tokoh masyarakat yang hadir, mengucapkan terima kasih atas kesempatan yang diberikan dan sebagainya.
3. Retorika Terencana, yaitu retorika yang direncanakan secara sadar sebelumnya untuk diarahkan ke satu tujuan yang jelas. Oleh karena itu penutur berpegang pada prinsip-prinsip yang digariskan oleh ahli-ahli retorika atau ilmu-ilmu lain yang menggunakan retorika dalam penetapannya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Adapun dari segi tujuannya, pidato dapat dibedakan:[63]

1. Pidato Informatif, yaitu pidato yang bertujuan untuk menambah pengetahuan pendengar tentang persoalan yang dibicarakan.
2. Pidato Persuasif, yaitu pidato yang bertujuan agar pendengar mempercayai, mengikuti dan melakukan sesuatu yang disampaikan pembicara atau agar pendengar terbakar semangat dan antusiasnya.
3. Pidato Rekreatif, yaitu pidato yang bertujuan untuk memberikan hiburan pada pendengar.

Dalam prakteknya tidak ada pidato yang murni informatif, hanya persuasif atau semata-mata rekreatif, sehingga mungkin suatu pidato bersifat informatif sekaligus persuasif dan seterusnya. Akan tetapi suatu pidato harus mempunyai tekanan atau tujuan yang khas dari berbagai sifat pidato di atas.

Akhirnya Glenn R. Capp[64] membagi pidato dari segi persiapannya menjadi:

1. Pidato Improptu, yaitu pidato yang dilakukan secara spontan, tanpa adanya persiapan sebelumnya.
2. Pidato Memoriter, yaitu pidato dengan hafalan kata demi kata dari isi pidato yang telah dipersiapkan sebelumnya.
3. Pidato Ekstempore, yaitu pidato dengan persiapan sebelumnya *outline* (garis besar) dan *supporting points* (pembahasan penunjang). Yang terakhir ini adalah jenis pidato yang paling baik dan paling banyak dipakai oleh beberapa ahli pidato.

[63] Jalalluddin Rachmat, *Op. Cit*., hlm. 32-34.
[64] *Ibid*., hlm. 14-16.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Masing-masing pidato diatas baik improptu, manuskrip maupun yang lain mempunyai kelebihan dan positif sebagaimana akan dibahas secara luas pada bab-bab berikutnya.

C. Persuasi Pidato dan Hambatan-Hambatannya

Usaha untuk mempengaruhi pendapat, pandangan, sikap ataupun merubah tingkah laku seseorang dapat ditempuh cara *coersif* yaitu dengan cara paksa bila perlu disertai dengan teror-teror yang dapat menekan batin dan menimbulkan persuasif, yaitu dengan mempengaruhi jiwa seseorang sehingga dapat membangkitkan kesadarannya untuk menerima dan melakukan suatu tindakan. Dengan demikian, maka pidato dapat dimanfaatkan untuk alat persuasi di atas.

Pidato persuasi adalah pekerjaan yang tidak mudah sebab persuasi mendasarkan usahanya pada segi-segi psikologis dan yang ingin diraih adalah kesadaran seseorang untuk melaksanakan sesuatu. Oleh karena itu maka pidato persuasi harus dilakukan oleh orang-orang yang memiliki pengetahuan dan keahlian. Lebih-lebih jika kita ingat betapa beraneka ragamnya manusia-manusia yang menjadi sasaran pidato. Ada yang mudah dan ada yang sukar dipengaruhi.

Dalam hal ini Irving L. Janis memberikan ciri-ciri orang yang mudah dan sukar dipengaruhi, yaitu:

1. Orang-orang yang dengan terang-terangan menunjukkan kekejaman terhadap orang-orang yang mereka jumpai di dalam pergaulan hidupnya sehari-hari, mereka secara relatif tidak mudah dipengaruhi.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Orang-orang yang menunjukkan tendensi-tendensi suka mengasingkan diri dalam kehidupan sosial, secara relatif tidak mudah untuk dipengaruhi oleh persuasif bentuk apapun.
3. Orang-orang yang memberikan respon dengan tegas dan fantasi-fantasi terhadap sesuatu hal yang belum nyata, biasanya lebih mudah untuk dipengaruhi dari pada mereka yang tidak mempunyai banyak fantasi.
4. Orang-orang yang mempunyai rasa rendah diri karena perasaan banyak kekurangan pada dirinya, situasi sosial yang tidak mengizinkan, dan akibat tekanan-tekanan, lebih cepat dan mudah dipengaruhi.
5. Individu-individu yang termasuk anggota suatu kelompok lebih mudah dipengaruhi dari pada mereka yang mempunyai tujuan dan prinsip sendiri sebagai individu.[65]

Betapa pun sulitnya seseorang untuk dipersuasi (dipengaruhi) untuk merubah pandangan, sikap dan tingkah lakunya karena sifat-sifat dan karakter tertentu pada dirinya tidak berarti bahwa suatu persuasi melalui pidato tidak ada gunanya. Mereka sebenarnya masih bisa dipersuasi secara maksimal bila suatu pidato yang disampaikan direncanakan dengan seksama dan dengan gaya dan teknik-teknik pidato yang meyakinkan.

Pidato sebagaimana bentuk komunikasi-komunikasi yang lain selalu menghadapi hambatan-hambatan yang akan dapat memperkecil hasil atau bahkan menggagalkan persuasi pidato sama sekali.

[65] Oemi Abd. Rahman, *Dasar-dasar Publik Relation* (Bandung: Alumni, 1979), hlm. 64-65.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Seseorang pembicara harus mengetahui hambatan-hambatan yang memungkinkan besar dapat merugikan persuasi pidatonya untuk dapat dihindari secara dini. Adapun hambatan-hambatan itu antara lain: *noise factor* (faktor suara), *semantic factor* (faktor bahasa), *prejudice factor* (faktor prasangka) dan faktor motivasi dan keinginan.[66]

Lebih jelas gangguan-gangguan atau hambatan pidato tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

1. *Noise Factor* (Faktor Suara)

   Suara pidato dapat terganggu akibat suara-suara ramai atau suara keras lainnya yang masuk pada saat pidato sedang berlangsung. Gangguan suara itu dapat berupa kesengajaan karena sabotase, sentimen dan sebagainya, atau tidak disengaja sepert jeritan orang-orang karena suatu kecelakaan, suara pesawat yang sedang lewat dan sebagainya. Termasuk gangguan suara ini adalah gangguan dari teknis pengaturan pengeras suara sehingga mengganggu kelancaran jalannya pidato.

2. *Semantic Factor* (Faktor Bahasa)

   Pidato ada kalanya gagal, karena persoalan bahasa pidato yang tidak dapat dimengerti atau dapat dimengerti tapi dengan kesalahpahaman oleh pendengar. Hal ini disebabkan karena pidato bukan bahasa mereka, atau karena bahasa pidato terlalu tinggi atau terlalu rendah bagi pendengarnya, atau juga dalam bahasa pidato itu terdapat bahasa dan

[66] Roekomy, *Dasar-dasar Persuasi* (*Principles of Persuasion*) (Bandung: Yayasan Akademi Penerangan, 1969), hlm. 9.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

istilah yang mempunyai pengertian ganda sehingga menimbulkan kesalahpahaman.

3. *Prejudice Factor* (Faktor Prasangka)

   Antara pembicara dan pendengar tidak boleh ada *prejudice* atau prasangka-prasangka tertentu, karena jika seorang atau khalayak sudah dihinggapi perasaan *prejudice* terhadap orang lain misalnya ras, golongan, aliran, agama, orang itu tidak akan bisa memberikan penilaian yang obyektif, ia tidak bisa lagi memberikan penilaian berdasarkan ratio, melainkan berdasarkan emosi dan sentimen, serta pendengar akan diarahkan pada segi-segi negatifnya saja.

   Faktor prasangka ini akan berakibat tidak diterimanya pesan pidato secara penuh dan wajar oleh khalayak pendengar.

4. Faktor Motivasi dan Keinginan

   Seseorang termasuk pendengar suatu pidato lebih banyak memperhatikan hal-hal yang erat kaitannya dengan motivasi dan kepentingan dirinya. Kepentingan seseorang akan mendorong orang itu untuk berbuat dan bersikap sesuai dengan kebutuhannya. Oleh karena itu pidato yang tidak disesuaikan dengan motivasi dan kepentingan khalayak yang mendengarnya akan mendapati beberapa kesulitan.

Faktor-faktor yang dapat menghambat atau menggagalkan persuasi pidato diatas harus diketahui dan dihindari pada saat-saat persiapan pidato dan pada saat penyajian pidato.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB V
PERSIAPAN PIDATO

A. Persiapan Mental

Dua persiapan yang pokok sebelum pelaksanaan pidato adalah persiapan mental kejiwaan untuk berdiri dan berhadapan di muka khalayak dan persiapan yang menyangkut materi atau isi pidato yang akan disajikan.

Jika persiapan mental kejiwaan ini masih kurang dan belum mantap sehingga pembicara dihinggapi rasa cemas (*nervous*), kurang percaya diri, maka hal ini akan berakibat kacaunya persiapan untuk isi dan sikap dalam pidato yang akan disampaikan.

Perasaan gelisah, takut dan cemas pada saat akan dan sedang menyampaikan pidato adalah perasaan yang akan biasa pada orang-orang yang belum terbiasa berpidato di depan umum. Bahkan orang-orang yang ahli pidato pun sebelum berpidato juga mengalami perasaan yang sama.

Dale Carnegie pernah mengatakan bahwa pada umumnya, orang merasakan sedikit tertekan, malahan kadang-kadang agak gelisah. Namun hal yang demikian ini ia anggap malahan baik. Orang yang berbicara di muka umum haruslah sedikit bingung. Bahkan semua pidato yang penting dan berharga tentulah diiringi sedikit gelisah.[67]

Carnegie kemudian menunjukkan fakta-fakta, betapa banyak orang-orang yang akhirnya menjadi ahli

[67] Dale Carnegie, *Teknik dan Seni Berpidato*, (terjemah) (t.t.: Nur Cahaya, t.th.) hlm. 16.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pidato yang mulanya juga mengalami perasaan cemas, gelisah bahkan malu serta takut akan kegagalan, antara lain sebagai berikut:[68]

1. Mantan Menteri Luar Negeri Amerika Serikat, Bryan mengakui bahwa pada waktu pertama kali berpidato, di depan umum dirasakannya lututnya menjadi lemas dan badannya gemetar.
2. Mark Twin, ahli pidato jenaka juga menyatakan bahwa pada waktu pertama kali berpidato, rasa-rasanya mulutnya tersumbat dan tidak bisa mengatakan apa-apa serta pelipisnya berdenyut dengan kuatnya.
3. Disraeli, orang yang terkenal di Inggris ini mengatakan pada waktu akan berpidato untuk pertama kalinya di muka parlemennya lebih senang menggempur musuh dengan kavaleri daripada berdiri di situ.
4. Dan masih banyak lagi pengalaman dari ahli-ahli pidato yang lain dimana mereka pada umumnya merasa malu sewaktu akan memulainya.

Demikian memang segala pekerjaan di dunia ini pada umumnya adalah sesuatu yang sulit *all the beginning is difficult.* Dan untuk menghilangkan kesulitan itu serta agar dapat melaksanakannya dengan baik perlu adanya latihan. Bukankah kita berenang itu sulit, bersepeda itu sukar pada mulanya bahkan mungkin harus tenggelam atau jatuh dari sepeda. Akan tetapi dengan latihan semua

[68] *Ibid*., hlm. 16-17.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kesulitan itu bisa teratasi. Demikian jugalah halnya berpidato.

Apakah orang berpidato itu karena bakatnya semata ? Herbert N. Casson[69] menjawab bahwa sebagian dari kita ada yang dapat menguasai suatu kepandaian dalam waktu yang lama. Ada pekerjaan yang mudah bagi sebagian orang dan ada pula yang mencapainya dalam waktu yang lama. Sebagian orang dapat menjadi ahli pidato yang ulung dalam waktu yang pendek (karena ia telah memiliki bakat untuk itu) dan sebagian yang lain dapat menjadi ahli pidato setelah mengalami latihan yang lama, sungguh-sungguh dan penuh kesabaran (karena tidak banyak yang dimiliki untuk berpidato).

Apakah anda merasa takut akan mengalami kegagalan dalam pidato? rasa takut kegagalan baik untuk membuat pidato orang berhati-hati dalam melangkah. Akan tetapi ketakutan akan kegagalan yang berlebihan sehingga menghalangi seseorang untuk melangkah adalah sikap yang sangat tercela. Bagi orang-orang yang berusaha merangkak untuk menuju sukses berpidato harus berpendirian bahwa: gagal dalam suatu pidato adalah lebih baik daripada tidak berani berpidato. Sebab dengan kegagalan itu ia dapat mengetahui kelemahan-kelemahan dirinya dan dapat memperbaiki pada waktu-waktu yang akan datang.

Perhatikan nasehat H.N Casson dalam hal ini:[70] "Jangan menganggap kegagalan sebagai hasil terakhir

[69] Herbert N. Casson, *A Complete public Speaking Course*, (terj. Ds. Ibn Jarir) (Semarang: Toha Putra, t.th.), hlm. 9
[70] *Ibid*., hlm. 10

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang membuktikan bahwa anda tidak ada bakat untuk itu. Ini harus anda camkan baik-baik. Anda harus yakin bahwa anda dapat berbicara di muka umum lebih baik dari sekarang setelah anda mengetahui teori-teorinya. Rubahlah pikiran-pikiran anda yang negatif itu. Kalau dulu anda merasa tidak mampu dan tidak berbakat atau takut berpidato di muka umum baiklah sekarang anda memiliki kemauan yang mantap untuk berpidato."

Mengapa orang sering dihinggapi perasaan *nervous* (cemas dan takut) termasuk ketika berpidato? penyebanya oleh William J. Me Culloght[71] dibedakan penyebab lahiriyah dan penyebab psikologis. Rasa *nervous* muncul bila salah satu dari lima indera menghadapi tantangan atau bahaya. Pada saat demikian indera itu langsung mengirim berita kepada pusat syaraf di otak kita. Lalu otak memberitahukan juga kelenjar andrenalin yang segera mengeluarkan hormon andrenalin yang pergi bersama darah ke hati kita. Hal ini membuat denyut jantung kita bertambah cepat dan mempengaruhi anggota-anggota tubuh kita yang lain.

Akibat dari *nervous* itu, pikiran anda yang sebelumnya penuh dengan. isi pidato secara terinci kata demi kata setelah ratusan pasang mata menyorot anda, tiba-tiba suara anda menjadi serak, melengking, lalu bahan pidato yang dipersiapkan sebelumnya menjadi buyar dan anda menjadi bungkam. Suasana demikian semakin menambah panik dan pikiran anda secara total terganggu.

[71] William J. Mc. Cullought, *Hold Yiur Audience*, (terjemahan) (Bandung: Pioner Jaya, 1986), hlm. 20

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Nervous selalu ada pada setiap orang yang normal. Oleh karena itu jika anda orang yang normal tentu *nervous* juga akan anda alami. Demikian lah maka Casson mengatakan tak ada obat mujarab yang dapat menyembuhkan rasa takut tersebut. Juga tak ada yang dapat menyembuhkan rasa takut tersebut. Juga tak ada muslihat yang dapat menghilangkannya. Dukun pun tidak akan menawarkan obat untuk itu[72]

Karena kewajaran itu pulalah maka William J. Me. Culloght setelah menceritakan ratusan ahli pidato dan ahli teater yang selalu dihinggapi rasa takut itu berkesimpulan semua merasa gugup, gelisah, tidak bisa tidur, hilang nafsu makan, keringat dingin mengalir deras dan lain-lain. Tetapi hal yang paling penting ialah mereka mengalami itu semua karena mereka ingin tampil dengan baik, karena mereka ingin mengerjakan pekeriaannya sebaik mungkin. Mereka menerima adanya gejala *nervous* dengan baik karena mereka percaya *nervous* bisa menolong mereka mencapai kondisi puncak.[73]

Jika gejala *nervous* itu telah anda ketahui dan telah mampu anda arahkan untuk kemajuan pidato anda, maka anda akan mengalami rasa percaya diri dan anda akan memperoleh pengalaman yang sangat mengasikkan dan menyenangkan seperti yang dikatakan oleh seorang pembicara, "Dua menit sebelum saya memulai pidato saya, saya merasa lebih baik dipukuli daripada saya harus berpidato. Namun, dua menit sebelum saya mengakhiri

[72] Herbert J. Mc. Culloght, *Op. Cit*., hlm. 23
[73] Herbert J. Mc. Culloght, *Op. Cit*., hlm. 23

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pidato saya, saya merasa lebih baik ditembak mati dari pada saya harus mengakhiri pidato saya".[74]

B. Cara-Cara Menyusun Persiapan Pidato

Suatu pidato haruslah didahului dengan persiapan-persiapan yang cukup. Hanya orang yang tidak bijaksana yang berpidato tanpa mengadakan persiapan. Makin pandai orang berpidato, semakin segan dan tidak mau berpidato tanpa persiapan.

Bagaimana pun pandainya anda dalam beberapa masalah tetapi sebaiknya anda jangan mencoba berpidato di muka umum tanpa adanya persiapan. Seorang arsitek tidak akan langsung memberikan gambar bangunan yang anda minta. Seoang musikus tidak akan dapat membuat lagu seketika. Jika anda berkeinginan menjadi pembicara yang baik, anda harus menjaga nama baik anda. Anda tidak boleh menyampaikan pidato seara tergesa-gesa yang mungkin sekali mengakibatkan orang kurang bijaksana, simpang siur dan canggung.[75] Demikian pesan Herbert N. Cusson.

Demikian pentingnya persiapan pidato itu sampai Dale Carnegie, penulis dan pembicara terkenal di Amerika ini mengatakan suatu pidato ataupun ceramah yang telah dipersiapkan dahulu, sebetulnya telah 90 persen diucapkan.[76]

---

[74] Dale Carnagie, *Op. Cit*., hlm. 19
[75] Herbert N. Cusson, *Op.Cit*., hlm.36.
[76] Dale Corneight, *Op. Cit*., hlm. 31

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1. Pidato Spontan (Improptu)

Persiapan pidato mutlak diperlukan. Akan tetapi seringkali keadaan memaksa orang harus berpidato tanpa adanya waktu untuk mempersiapkannya dengan cukup. Pidato spontan inilah yang disebut dalam retorika dengan istilah Pidato Improptu.

Pidato Improptu ini memiliki keuntungan-keuntungan antara lain dapat mengungkapkan perasaan asli pembicara serta nampak lebih segar dan hidup yang bersikap netral, ada kesempatan memandang pendengar, berfikir dengan aktif, dan dapat mengajak pendengar berfikir.[77]

Akan tetapi kelemahan-kelemahannya lebih banyak terutama bagi pembicara yang masih hijau yaitu:

a. Menimbulkan kesimpulan yang mentah sebab dasar pengetahuan yang kurang memadai;
b. Penyampaian pidalo yang tersendat-sendat dan tidak lancar;
c. Gagasan yang disampaikan bisa acak-acakan;
d. Ada kemungkinan membuat demam panggung.[78]

Improptu terdapat mungkin harus dihindari, akan tetapi jika keadaan memang memaksa terjadi improptu maka:

[77] Herbert V. Prochnow, *The Successful Speakers Hand Blok* (terjemah), (Bandung: Pioner Jaya, 1987), hlm.49.
[78] Jalaluddin Rachmat, *Retorika Modern* (Bandung: Akademika,1982), hlm. 14.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

a. Jika masih ada waktu walaupun sangat sedikit gunakan waktu yang minim itu untuk membuat garis besar atau rencana pidato dalam pikiran atau dalam kertas-kertas kecil yang kebetulan ada pada anda.
b. Usahakan dapat membuka pidato dengan pembukaan yang menarik dan mengakhirinya dengan penutup yang mengesankan.

2. Pidato Membaca (Manuskrip)

Pidato dengan membaca naskah yang telah tertulis lengkap ini dipergunakan pada pembicaraan yang membutuhkan ketelitian misalnya pada pidato resmi mengenai persoalan politik, pengumuman, atau ulasan teknik.[79] Manuskrip diperlukan oleh tokoh nasional, sebab kesalahan kata saja dapat menimbulkan kekacauan dan berakibat jelek bagi pembicara. Manuskrip juga dilakukan oleh ilmuwan yang melaporkan hasil penelitiannya dalam pertemuan ilmiah. Pidato radio dapat menggunakan manuskrip tanpa kelihatan oleh pendengarnya.[80]

Keuntungan pidato manuskrip ini adalah :

a. Kata-kata dapat dipilih sebaik-baiknya sehingga dapat menyampaikan arti yang tepat dan pernyataan yang gemilang;
b. Pernyataan dapat dihemat karena manuskrip dapat disusun kembali;
c. Kefasihan bicara dapat dicapai karena kata-kata;

[79] Herbert V. Prochnow. *Op. Cit*., hlm. 47.
[80] Jalaluddin Rahmat, *Op. Cit*., hlm. 14.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

d. Hal-hal yang ngawur atau menyimpang dapat dihindari;
e. Manuskrip dapat diterbitkan atau diperbanyak.[81]

Akan tetapi Prochnow menyebutkan kelemahan-kelemahan pidato model ini sangat berat yaitu: Ketika tak dapat menyesuaikan diri dengan situasi saat pidato; Mungkin pendengaran menghargai apa yang anda bicarakan, akan tetapi tidak merasa diajak bicara secara langsung. Membaca dapat menjadi monoton, suara anda bergerak dalam tangga nada yang sama; Apabila anda tidak menguasai apa yang anda baca, anda tak dapat memandang pendengar dan menatap muka mereka. Akibatnya anda kehilangan kemampuan untuk menarik perhatian mereka, tak ada keakraban yang dapat menimbulkan hasil, yang memuaskan dan efektif.[82]

Kerugian yang lain dan pidato manuskrip iini adalah:

a. Komunikasi pendengar akan berkurang karena pembicara tidak berbicara langsung terhadap mereka;
b. Pembicara tidak dapat melihat pendengar dengan baik sehingga akan kehilangan gerak dan bersifat kaku;
c. Umpan balik dari pendengar tidak dapat mengubah, memperpendek atau memperpanjang pesan;

[81] *Ibid*, hlm. 15.
[82] Herbert V. Prochnow, *Op. Cit*., hlm. 47.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

d. Pembuatannya lebih lama dari pada sekedar menyiapkan garis besar (*out line*) saja.[83]

Karena besarnya kerugian pidato manuskrip ini sampai Herbert N. Cason dalam *A Complite Public Speaking Cours* menetapkan: Pidato dengan membaca namanya bukan pidato. Jika anda tidak dapat berpidato secara langsung (tanpa teks), atau dari ingatan, sebaiknya anda tidak usah berpidato saja. Adalah kesalahan besar pidato dengan membaca itu dan hal itu kurang dapat dibenarkan, para pendengar benci sekali kepada orang yang berpidato dengan membaca. Lebih baik kiranya mengucap pidato bebas beberapa kalimat dari pada pidato seorang terpelajar atau seoarang ahli pidato dengan membaca tulisan.[84]

Untuk mengurangi kekurangan-kekurangan di atas beberapa petunjuk dapat diterapkan dalam penyusunan dan penyampaian manuskrip:

a. Susunlah lebih dahulu garis-garis besarnya dan siapkan bahan-bahannya;
b. Tulisiah manuskrip seakan-akan anda berbicara. Gunakan gaya percakapan yang lebih informal dan langsung;
b. Bacalah naskah itu berkali-kali sambil membayangkan pendengar;
c. Hafalkan sekedarnya sehingga anda dapat lebih sering melihat pendengar;

[83] Jalaluddin Rahmat, *Op. Cit*., hlm. 15.
[84] Herbert N. Cusson, *Op. Cit*., hlm. 18.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

d. Siapkan manuskrip dengan ketikan besar, tiga spasi dan batas margin yang luas.[85]

3. Pidato Hafalan (Memoritor)

Kalau dalam pidato manuskrip, pembicara menulis naskah pidato kemudian dibaca kata demi kata pada waktu pidato, maka ada memoriter pembicara menulis naskah kemudian menghafalkannya kata demi kata.

Dengan persiapan naskah yang telah tertulis, maka pidato memoriter ini dapat memilih kata dan ungkapan yang tepat, pemilihan bahasa yang baik, susunan pembicaraan yang tersusun secara sistimatis dan terarah. Akan tetapi karena pesan sudah tetap, maka tidak terjalin saiing hubungan antara pesan dan pendengar, kurang langsung, memerlukan banyak waktu dalam persiapan, kurang spontan, perhatian beralih dari kata-kata kepada usaha mengingat-ingat. Bahaya terbesar timbul, ketika satu kata atau lebih hilang dari ingatan.[86]

Buku *The Successful Speakers Hard Book* menambahkan kerugian memoriter ini bahwa menghafalkan memakan terlalu banyak waktu dan energi. Terlalu banyak resikonya, apabila kita menggantungkan diri pada kekuatan daya hafal otak kita. Apabila pada suatu ketika, daya ingatan kita gagal memenuhi tugasnya kita akan tertinggal tanpa daya. Menghafal juga menimbulkan kesulitan dalam

[85] Jalaluddin Rahmat, *Op. Cit*., hlm. 17.
[86] Ibid, hlm. 15.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penyampaian. Menyajikan sesuatu yang kita hafal memerlukan keahlian bermain sandiwara yang luar biasa.[87]

Kekurangan-kekurangan di atas adalah apabila kita berpidato dengan mengahafal kata demi kata. Sebaiknya menghafal itu tidak kata akan tetapi menghafal bagian-bagian terpenting saja daripada naskah pidato yang telah dipersiapkan.

4. Pidato *Outline* (Ekstempore)

Pidato ekstempore ini adalah pidato yang paling populer dan banyak dipakai oleh ahli-ahli pidato. Pembicaraan tidak mempersiapkan dan menyusun pidato kata demi kata serta tidak perlu menghafal keseluruhan isi pidato, akan tetapi ia hanya menyusun *outline* (garis besar) dan isi pidato yang akan disampaikan yang dianggap dapat mengorganisir dan mensistematisir keseluruhan pesan pidato. Biasanya *outline* pidato ini ditulis dalam catatan atau kertas kecil yang mudah dibawa. Mengapa catatan *outline* ini diperlukan? Tidak lain agar kita tidak tersesat, mengembara kian kemari, tidak mengikuti garis besar pembicaraan yang akan kita sampaikan.

Agaknya pengalaman Churchill, ahli retorika Inggris ini bisa dijadikan contoh dalam ekstempore. Churchill pada waktu berbicara kepada orang banyak sedikit sekali menggunakan catatan. Bagian amplop Sudan cukup baginya. Di situ ia tulis setengah lusin

[87] Herbert V. Prochnow, *Op. Cit*., hlm. 48.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kata-kata yang masih merupakan inti bagian tertentu dan pidatonya. Untuk hal yang bersifat penerangan atau anjuran pemerintah dimana Churchill mau tak mau harus ntemegang teks, kefasihan berbicaranya dapat membuat pidatonya kedengaran seperti tidak dibacakan. Sedikit keterikatan pada catatan memberi kelonggaran untuk menggunakan ilham, inspirasi yang timbul dari pokok pembicaraan itu sendiri.[88]

Dalam buku *Hold Your Audience*; *The way to success in Public Speaking* oleh William J.Mc Culloght kita dianjurkan jika kita berpidato, anda tidak boleh terikat oleh satu karangan lengkap. Juga anda tidak boleh tampil tanpa teks singkat sama sekali, hal itu akan membuat pidato anda tidak teratur dan tidak terarah. Anda harus menuliskan garis besar dari apa saja yang anda kerjakan. Tuliskan yang penting-penting saja, berilah beberapa kata utama untuk memudahkan anda mengingat apa saja yang harus dikatakan.[89]

Keuntungan ekstempore ialah komunikasi pendengar yang lebih baik karena pembicara berbicara secara langsung kepada khalayak, pesan dapat fleksibel untuk dapat diubah yang sesuai dengan kebutuhan serta penyajiannya lebih spontan. Bagi pembicara yang belum ahli kerugian-kerugian berikut dapat timbul: Persiapan kurang baik bila dibuat

[88] J.W.Brown, *Dasar-Dasar Pengetahuan Berpidato* (t.t.: Nur Cahaya, 1984), hlm 15.
[89] William J.C Cullogt, *Hold Your Audience,* (Terjemah) (Bandung: Pionir, 1986), hlm. 40.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

terburu-buru, pemilihan bahasa yang jelek, kefasihan yang terhambat karena kesukaran memilih kata yang segera, kemungkinan menyimpang dari *outline*, dan tentu saja tidak bisa dijadikan bahan peneribitan.[90]

Akhirnya Casson berkata:[91] laksanakanlah rencana yang pasti untuk mempersiapkan pidato, suatu rencana yang sesuai dengan bakat, kecakapan dan temperamen anda. Akan berbahaya membuat persiapan pidato yang tidak sesuai dengan kecakapan anda. Oleh karena itu tidak ada satu pola persiapan yang pasti. Yang penting ialah bahwa anda tidak boleh mengabaikan persiapan. Dan anda harus mengadakan percobaan-percobaan sehingga anda menemukan suatu cara mempersiapkan pidato yang sesuai dengan diri anda.

C. Pemilihan Topik Pidato

Sebelum berpidato, kita harus mengetahui apa yang kita sampaikan dan apa tujuan yang ingin kita harapkan dari pidato itu.

Kalau kita mulai menyusun pidato, pertama-tama jangan pikirkan bagaimana harus berbicara, jangan lupa bersusah payah memikirkan kalimat, bagus dan indah yang ingin dikemukakan. Tapi tanyakanlah pada diri sendiri: Apakah yang sesunguhnya yang ingin ku katakan? Kalau itu sudah jelas dan terang dalam pikiran, barulah kita memikirkan pasal-pasal lainnya.[92]

---

[90]Jalaluddin Rahmat, *Op. Cit*., hlm. 16.
[91] William J.C Cullogt, *Loc. Cit.*
[92] J.W.Brown, *Op. Cit*., hlm. 11.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dengan demikian, maka kita dituntut untuk mengetahui secara mendalam mengenai topik dan uraian pidato yang akan kita sampaikan. Oleh karena itu William J..Mc.Culloght merumuskan empat keharusan bagi orang yang ingin dapat berpidato secara baik yaitu: [93]

1. Pengetahuan (anda harus mengetahui pokok pembicaraan anda)

   Jika anda berhadapan dengan para pendengar tanpa pengetahuan yang cukup sebenarnya anda hanya mencari kesuiitan saja. Anda harus mempunyai pengetahuan tentang pokok pembicaraan anda beberapa kali dari yang anda pergunakan. Tanggung jawab anda ialah untuk mengumpulkan bahan-bahan yaag diperlukan sebelum anda tampil di depan umum.
2. Ketulusan (anda harus percaya akan pokok pembicaraan anda)

   Tidaklah cukup jika anda hanya mengenal obyek anda. Anda harus menaruh kepercayaan anda sepenuh hati. Banyak orang menjadi terkenal karenanya.
3. Semangat (anda harus berhasrat untuk berbicara tentang hal itu)

   Jika anda mempunyai ketulusan dan pengetahuan yang cukup maka anda harus berhasrat untuk berpidato atau bersemangat yang tinggi untuk menyampaikan pidato.
4. Praktek (anda harus berbicara pada setiap kesempatan)

[93] William J.C Culloght, *Op. Cit*., hlm. 27.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Berpidato juga perlu latihan yang sering, bila kita sering berpidato di muka publik, maka kita akan lebih tahu tentang subyek kita, akan lebih percaya padanya dan bisa lebih bersemangat dalam menceritakannya

Adapun syarat-syarat topik pidato yang baik adalah:[94]

1. Topik harus sesuai dengan latar belakang pengetahuan anda. Topik yang baik adalah topik yang memberikan kemungkinan anda lebih tahu daripada khalayak. Anda lebih ahli dibandingkan dengan kebanyakan pendengar;
2. Topik harus menarik minat anda;
3. Topik harus menarik minat pendengar. Kita berbicara untuk orang lain dan kalau anda tidak ingin ditinggalkan pendengar, anda harus berbicara tentang sesuatu yang diminatinya;
4. Topik harus sesuai dengan pengetahuan pendengar. Betapapun baiknya topik, bila tidak dapat dicerna oleh khalayak, topik tidak saja tidak menarik tetapi bahkan menyusahkan;
5. Topik harus terang ruang lingkup dan pembatasannya. Topik tidak boleh terlalu luas sehingga setiap bagian hanya memperoleh ulasan sekilas saja;
6. Topik harus sesuai dengan waktu dan situasi. Panjang pendek waktu yang disediakan juga ikut menentukan luas sempitnya pembicaraan;
7. Topik harus ditunjang dengan bahan yang ada.

[94] Jalaluddin Rahmat, *Op. Cit*., hlm. 30.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

D. Sumber-Sumber Topik Pidato

Ketika kita diminta untuk berpidato, maka sering kali kita bingung untuk menemukan topik pidato yang baik untuk disampaikan, seakan-akan kita ini tidak memiliki satu pun pengetahuan dan pengalaman yang menarik. Untuk mengetahui hal itu, Prof. Wayne Thompson menyusun sumber topik sebagai berikut:[95]

1. Pengalaman Pribadi
    a. Perjalanan;
    b. Tempat yang pernah dikunjungi;
    c. Kelompok dana;
    d. Wawancara dengan tokoh;
    e. Kejadian luar biasa;
    f. Peristiwa lucu;
    g. Kelakuan ataii adat yang aneh.
2. Hobby dan keterampilan
    a. Melakukan sesuatu;
    b. Cara bekerja sesuatu;
    c. Peraturan dan tata cara.
3. Pengalaman pekerjaan atau profesi
    a. Pekerjaan tambahan;
    b. Profesi keluarga.
4. Perjalanan sekolah atau kuliah
    a. Hasil-hasil penelitian;
    b. Hal-hal yang perlu diteliti.
5. Pendapat pribadi.
    a. Kritik pada permainan film, buku, pirisi, pidato atau siaran radio dan televisi;

[95] *Ibid*, hlm. 29-30.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Hasil-hasil pengamatan pribadi.

6. Peristiwa hangat dan pembicaraan publik
   a. Berita halaman muka surat kabar;
   b. Topik tajuk rencana;
   c. Artikel pada kolom yang lain;
   d. Berita radio dan televisi;
   e. Topik surat kabar daerah;
   f. Berita dan tajuk surat kabar kampus;
   g. Percakapan diantara mahasiswa;
   h. Kuliah;
   i. Penemuan mutakhir.
7. Masalah abadi
   a. Agama;
   b. Pendidikan;
   c. Sosial masyarakat yang belum selesai;
   d. Problem pribadi.
8. Kilasan biografi: Orang-orang terkenal.
9. Kejadian khusus
   a. Perayaan atau peringatan;
   b. Peristiwa yang erat kaitannya dengan peringatan.
10. Minat khalayak
    a. Pekerjaan;
    b. Hobi;
    c. Rumah Tangga;
    d. Pengembangan diri;
    e. Kesehatan dan penampilan;
    f. Tambahan ilmu peneetahuan minat khusus;
    g. Lain-lain,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Sedangkan Culloght merumuskan sumber-sumber pengetahuan topik pidato sebagai berikut:[96]

1. Anda sendiri

   Sumber pengetahuan yang paling baik ialah yang anda kumpulkan dari sekeliling anda, pendidikan, pekerjaan, hobi, perjalanan dan sebagainya. Jika anda menggunakan sesuatu yang telah anda alami sendiri, maka anda orang yang paling tahu tentang hal tersebut. Tidak ada seorangpun yang lebih tahu akan kejadian tersebut selain anda sendiri.

2. Orang lain

   Jika anda tidak punya pengalaman dari subyek yang anda bicarakan, anda kumpulkan dari riwayat hidup, pendidikan, pekerjaan, hobi, perjalanan dan sebagainya dari orang lain yang akan anda sampaikan.

3. Kepustakaan

   Sesudah anda mengusahakan semua hal yang mungkin dengan pengetahuan pribadi, selidikilah dunia kepustakaan. Kunjungilah perpustakaan-perpustakaan dan tinjaulah subyek yang anda cari disana. Jika anda membaca majalah-majalah dan surat kabar, sediakanlah gunting untuk memotong hal-hal yang berhubungan dengan subyek anda. Mengenai kliping, saya anjurkan agar anda mulai membuat kumpulan bacaan mengenai subyek anda secepat mungkin. Jika anda untuk masa kini belum membutuhkannya, mungkin lima atau sepuluh tahun

[96] William J.C Culloght, *Op. Cit*., hlm. 8.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

lagi ada yang menggunakannya. Jadi kumpulkanlah hal-hal yang menurut anda cukup menarik.

Banyak pembicara yang hebat menggunakan cara ini. Mereka mengumpulkan klipingnya sesuai dengan judul-judul pidato yang mereka berikan. Kemudian beberapa minggu sebelum pidatonya, dia menyeleksi bahan-bahan dari kliping tersebut dan dengan demikian menambah pengetahuannya dibidang tersebut.

4. Lain-lain media

Segera sesudah anda mempunyai suatu jadwal pidato, anda harus mengembangkan antena pengumpulan pengetahuan anda ke segala arah. Jika anda sedang menonton film atau teater waspadalah terhadap hal-hal yang mungkin bisa anda gunakan untuk pidato anda nanti. Jika anda sedang menyaksikan televisi ataupun mendengarkan radio janganlah bertindak pasif, maksudnya bersedialah dengan pensil dan kertas dan tuliskanlah hal yang menarik perhatian anda dan kemudian masukkanlah ke dalam kliping anda. Meskipun hal ini kedengarannya sangat mengganggu, tetapi dugaan kami justru kebalikannyalah yang benar. Cara baru ini juga akan menambah dimensi baru bagi kenikmatan anda dalam menonton televisi ataupun mendengarkan radio.

Apa saja yang ingin kita jadikan topik pidato, hendaklah berupa pembicaraan yang berisi dan bemilai. Kita tak berhak untuk menyita waktu para pendengar apabila kita tidak mempersiapkan bahan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pembicaraan yang memang benar-benar berisi dan bernilai.[97]

E. Pengembanggan Bahasa Pidato

Setelah kita menentukan topik yang dianggap paling baik untuk disajikan dalam pidato, maka topik itu haruslah kita kembangkan uraian-uraian penunjang (*supporting points*) yang dapat menambah daya tarik dan lebih mempermudah pengertian sehingga pesan pidato itu mempunyai nilai komunikasi yang efektif. Adapun pengembangan bahasa itu dapat menggunakan teknik-teknik sebagai berikut:

1. Penjelasan

   Penjelasan merupakan keterangan yang sederhana dan tidak terperinci untuk mempersiapkan pendengar kepada keterangan penunjang lainnya. Penjelasan dapat berupa definisi atau alat-alat vital.

2. Contoh

   Seringkali gagasan-gagasan yang sulit dimengerti dapat segera dipahami pendengar dengan mengemukakan contoh-contoh yang konkret mengenai gagasan tersebut.

3. Analogi

   Analogi adalah perbandingan antara dua hal atau lebih untuk menunjukkan persamaannya atau perbedaannya, berupa perbandingan harfiah atau kiasan, seperti analogi dalam Al-Qur'an tentang orang yang beramal di jalan Allah dengan menanam sebutir

[97] Herbert V. Prochnow, *Op. Cit*., hlm. 23.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

benih yang menumbuhkan berlipat-Iipat hasil (AI-Baqarah [2]: 261).

4. Tertimoni

   Testimoni adalah pemyataan seorang ahli yang kita kutip untuk menunjang pembicaraan kita. Termasuk testimoni adalah kutipan dari Al-Qur'an dan Hadits, atau undang-undang untuk memperkuat pembicaraan kita.

5. Statistik

   Statistik adalah angka-angka yang dipergunakan untuk perbandingan khusus dalam jenis tertentu. Statistik di ambil untuk menimbulkan kesan yang kuat, memperjelas dan menyakinkan. Dalam penggunaan Statistik ini perlu diperhatikan:

   a. Gunakanlah bilangan yang bulat. Sebutkanlah lebih dari 3 juta rakyat dan jangan menyebutkan 3.257.640 orang.
   b. Tunjukkan sumber statistik yang jelas.
   c. Hubungkan statistik dengan hal-hal yang dapat diketahui khalayak.

   Katakan bahwa hilangnya uang negara sebesar 4 milyar benilai sama dengan gaji serang dosen selama lebih dari 8.000 tahun.

   Pendeknya, statistik yang baik untuk pidato adalah sama dengan statistik dalam laporan penelitian, tetapi diolah kembali dalam bentuk yang mudah dicerna.

Kemudian darimana bahan-bahan atau sumber-sumber untuk mengembangkan bahasa pidato di atas? Untuk mencari dan menyusun bahan-bahan diatas sangat

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

diperlukan pemikiran yang mendalam. Persiapan pidato adalah berfikir, merenungkan dan mengingat-ingat; dan ini adalah berarti memilih serta mencari mutiara-mutiara yang bertebaran yang tadinya telah hilang atau terlupakan.[98] Pidato yang baik adalah pidato yang telah dipersiapkan beberapa minggu atau beberapa bulan sebelumnya dan bukan pidato yang dipersiapkan tiga puluh menit dibelakang meja, karena bahan-bahan pengembangan pidato masih berserakan di dalam literaut-Iiteratur dan lapangan kehidupan atau ditempat-tempat lain yang perlu digali dengan penuh ketekunan.

Berikut ini adalah beberapa pengalaman dan nasehat ahli-ahli pidato dalam mengumpulkan bahan-bahan pidato mengatakan:[99]

"Inilah rahasia saya. Seandainya saya menjatuhkan pilihan pada suatu pokok yang harus saya bicarakan, maka saya menulisnya di atas amplop. Dan amplop yang demikian itu selalu saya bawa kemana-mana. Seandainya saya sedang asyik membaca serta menemukan sesuatu di mana ini cocok dengan suatu soal yang akan saya pidatokan, maka saya tulis di atas sepotong kertas kemudian saya masukkan kedalam amplop yang tertentu. Buku catatan saya selalu saya bawa, dan kalau saya mendengar sesuatu, di mana ini ada hubungannya dengan salah satu soal saya, maka hal yang demikian itu saya catat, dan kemudian halaman itu saya sobek serta saya masukkan dalam amplop yang khusus untuk itu.

[98] Dale Carnagie, *Op. Cit*., hlm. 37
[99] *Ibid*., hlm. 38.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Beberapa amplop-amplop itu kerap sekali dalam waktu satu tahun atau lebih tidak saya buka-buka. Kalau saya akan membuat sebuah pidato yang baru, maka saya memeriksa apa saja yang telah saya kumpulkan mengenai masalah tersebut. Dan segala apa yang telah saya temukan di sana kemudian saya gabungkan dengan studi (penelaahan) saya sendiri, sehingga ini akan merupakan suatu yang lebih ataupun cukup ada yang saya tambah di sini, akan tetapi juga ada yang saya kurangi di sana, di mana ini selalu berubah, berserak-serak serta selalu segar dan tidak kering-kering."

Dr. Erown juga berpesan, "Cobalah anda merenungkan akan apa yang akan anda bicarakan. Pikirkanlah terus. Dan dengan demikian anda akan memperoleh gagasan-gagasan yang demikian banyak, tak ubahnya seperti benih yang tumbuh, makin lama makin berkembang dan akhirnya menjadi suatu pohon yang besar. Tulislah dengan segera semua gagasan ataupun pikiran anda. Dan hal yang demikian itu bisa anda kerjakan dengan menggunakan beberapa kata-kata."[100]

Dengan cara ini maka pikiran-pikiran anda akan menjadi bebas serta memberikan tambahan pada gagasan atau ilham anda. Ini adalah merupakan suatu cara yang baik untuk melatih otak anda serta daya pikir anda. Anda akan mengetahui bahwa dengan cara ini pikiran serta jiwa anda akan selalu merasa segar dan akan bertambah daya kreativitasnya.

[100] *Ibid*., hlm. 39-40.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Cobalah tulis semua gagasan-gagasan atau pikiran-pikiran yang muncul dalam benak anda. Ini mempunyai harga yang lebih tinggi bagi perkembangan rohani anda daripada mutu manikam atau intan berlian. Cobalah tuliskanlah gagasan-gagasan serta pikiran-pikiran anda di atas kertas yang lepas, jika dipandang perlu dibelakang amplop ataupun dipojok-pojok koran, ataupun di mana saja. Ini adalah lebih baik daripada kertas-kertas yang besar dan baik. Tidak dengan tujuan lebih murah, akan tetapi soalnya adalah supaya kertas-kertas ini adalah lebih mudah untuk disusun.

Sedangkan mantan Presiden Amerika, Abraham Lincoln dimana ia mati terbunuh dalam perang saudara yang terkenal akan bakat pidatonya dalam usaha mengembangkan topik pidatonya agar persiapan pidato dan penyajianya mantap, ia sering merenungkan serta asyik dengan pidato-pidatonya, kemudian secara tiba-tiba mencatat sesuatu yaitu sebagian dari kalimat ataupun beberapa perkataan di belakang amplop ataupun di atas sepotong kertas yang disobeknya dari toko rempah-rempah. Kemudian catatan ini diselipkan di pinggiran topiknya dan dibawa ke mana-mana sampai ia ada kesempatan untuk menyusun kembali, mencatatnya secara unit dan meninjaunya kembali, sehingga ia bisa membuat pidato yang lancar, urut dan dalam susunan yang rapi.

Sekali-kali diambilnya catatan tersebut dari topiknya. la mengerjakan perubahan-perubahan serta perbaikan-perbaikan secara terus-menerus.

Pada malam hari Lincoln sering mengunci dirinya dalam biliknya di mana ia menyiapkan pidatonya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Kemudian pada esok harinya setelah selesai sarapan pagi, ia juga masih mengadakan perubahan-perubahan pada pidatonya agar pidato tersebut bisa betul-betul baik.[101]

Dari berpuluh-puluh pengalaman para ahli pidato dalam mempersiapkan kemantapan pidatonya akhirnya penulis buku itu. Dale Carnagie berkata: dengan hanya duduk dibelakang meja dan kemudian menyusun pidato dalam waktu tiga puluh menit adalah suatu suatu hal yang tidak baik. Sebuah pidato yang baik tidak bisa disamakan dengan memasak sebuah bistik yang enak yang bisa selesai dalam waktu tiga puluh menit. Pidato yang baik adalah pidato yang bisa tumbuh dan bisa berkembang. Cobalah memilih lebih dulu acara atau pokok pidato yang anda senangi untuk seminggu sebelum anda mengucapkannya. Sewaktu anda ada waktu yang senggang atau longgar cobalah anda selalu mengingat-ingatnya. Renungkalah serta gagaslah secara dalam-dalam pidato anda tersebut. Ajaklah ke tempat tidur dan bawalah dalam mimpi anda. Cobalah membicarakannya dengan teman-teman anda. Buatlah acara tersebut dalam suatu percakapan dengan teman-teman anda. Cobalah membahasnya dari berbagai segi. Tuliskanlah segala pikiran-pikiran serta contoh-contoh yang anda bisa ketahui dan bisa anda temukan. Untuk dapat menyusun persiapan pidato yang menyakinkan seperri diterangkan di atas, agaknya saran-saran dari Herbert R Casson berikut ini juga patut kita lakukan;[102]

[101] *Ibid.*, hlm. 39-40.
[102] Herbert N. Casson, *Op. Cit.*, hlm. 36

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Siapkan kertas-kertas catatan untuk menulis ungkapan kata-kata yang indah dan menarik. Jika anda ingin mempelajari seni menyusun ungkapan-ungkapan, ini penting sekali bagi para pembicara, pertama-tama anda harus memperhatikan dan mengahargai ungkapan-ungkapan orang lain. Anda dapat mengerjakan hal ini dengan sebaik-baiknya dengan jalan menyalin atau memindahkannya ke kertas-kertas catatan anda, dari ucapan orang-orang lain atau dari surat kabar.

Punyailah hobi untuk mengumpulkan ungkapan-ungkapan. Dalam satu tahun saja anda akan mempunyai kumpulan ungkapan-ungkapan yang banyak. Baik juga anda belajar menyusun ungkapan kata-kata anda sendiri dan catatlah dalam kertas-kertas catatan.

Buatlah catatan pada setiap buku yang anda baca, tidak masalah meskipun setelah catatan itu ditulis tak digunakan lagi. Membuat catatan itu memaksa anda untuk mempergunakan pikiran anda untuk memperhatikan dan mempertimbangkan apa yang perlu untuk diingat. Hal ini memungkinkan anda untuk berfikir yang tepat dan ringkas; ... dan sifat yang patut dimiliki oleh setiap pembicara di muka umum. Tak pandang buku itu mengandung pelajaran yang bermutu atau tidak, anda dapat membuat catatan penulisan singkat, seolah-olah anda ditugaskan untuk membuat keputusan yang pasti tentang isi buku itu. Ini kebiasaan yang sangat berguna dan dapat mendorong anda menjadi maju, baik anda ingin menjadi pembicara di muka umum atau tidak. Tetapi tertama selalu berguna bagi pembicara untuk mengisi pikirannya dengan kata-kata dan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pendapat yang pasti dan melatihnya agar terbiasa berpidato tepat dan kritis.

Ingatlah bahwa tidak ada pembicara yang dapat membujuk dan mempengaruhi para hadirin, kecuali jika dia dapat menjelaskan dengan gamblang, apa yang menjadi pemikirannya. Dia harus melenyapkan kekaburan yang menyelimuti pikirannya dan satu cara yang baik untuk menjernihkan pikirannya itu ialah dengan jalan membaca secara kritis tampillah seperti kandum dan sekamnya; kritiklah, analisalah dan buatlah ikhtisar. Jika anda melakukan hal ini hanya pada pikiran anda, pasti akan kabur dan kurang pasti. Tetapi jika anda menuliskan keputusan-keputusan anda maka anda akan memperofeh pengalaman yang berharga dalam cara menyatakan buah pikiran anda.

Berbicara itu, seperti dikatakan oleh Bacon, adalah membuat orang menjadi teliti. Dan seorang pembicara yang menginginkan untuk mengambil bagian aktif dalam perdebatan-perdebatan umum di waktu sekarang ini, dia harus belajar dengan teliti agar dia lebih aman dan aktif.

Bawalah selalu buku catatan dan catatlah segera setiap fakta dan buah pikiran yang mengesankan anda. Kebiasaan suka memperhatikan dan mencatat ini penting sekali bagi setiap pembicara.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB VI
PRINSIP-PRINSIP PELAKSANAAN DAN PENYAMPAIAN PIDATO

Ada dua ekstrem dalam memandang penyampaian pidato. Sebagian orang melihat pidato sebagai sejenis percakapan yang diperluas *(an enlarged conversation)*. Karena itu, kita tidak perlu mempelajarinya. Asalkan kita menguasai bahan yang dipergunakan, pidato akan berjalan dengan sendirinya. Sebagian lagi melihat pidatonya bukan lagi sebagai percakapan. Pidato merupakan peristiwa yang khas, yang memerlukan bakat dan keterampilan khas juga. Tidak setiap orang dapat menyampaikan pidato.

Kedua pandangan ekstrem ini setengah benar; dan karena itu, setengah salah. Memang benar, pidato itu tidak berbeda dengan percakapan. Tetapi, seseorang yang menjadi kawan bercakap yang baik belum tentu dapat berpidato dengan baik. Tidak jarang, irama suara dan gerak tubuh yang muncul secara alamiah dalam percakapan justru hilang dalam pidato. Begitu tampil di mimbar, ia "membeku" seperti patung. Tangannya terikat pada mimbar, suaranya datar dan pandangannya kosong (seperti melihat jauh ke ruang angkasa).
Memang benar juga bahwa pidato adalah peristiwa khas. Tetapi kekhasannya sama sekali tidak berarti bahwa hanya orang tertentu saja yang dapat menyampaikan pidato. Semua orang dapat menyampaikan pidato dengan baik bila mereka mengetahui dan mempraktekkan tiga prinsip penyampaian pidato (Di tempat lain, kita menyebutnya tiga rukun pidato atau trisula pidato).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1. Pelihara kontak visual dan kontak mental dengan khalayak (kontak).
2. Gunakan lambang-lambang auditif; atau, usahakan agar suara anda memberikan makna yang lebih kaya pada bahasa anda (Olah Vokal).
3. Berbicara dengan seluruh kepribadian anda; dengan wajah, tangan dan tubuh anda (Olah Visual).[103]

A. Kontak

Sebagian pakar komunikasi menyebutnya "*rapport*" adalah hubungan erat dengan pendengar. Pidato adalah komunikasi tatap muka, yang besifat dua arah. Walaupun pembicara lebih banyak mendominasi pembicara, ia harus "mendengarkan" pesan-pesan yang disampaikan para pendengarnya (baik berupa kata-kata atau bukan kata-kata). la harus menjalin hubungan dengan pendengarnya.

Teknik pertama untuk menjalin hubungan adalah melihat langsung kepada khalayak. Anda tidak mungkin melihat mereka satu per satu. Tetapi, sapukan pandangan anda ke semua hadirin. Pada titik-titik tertentu anda melihat orang-orang yang anda pilih sebaga wakil dari salah satu bagian hadirin. Bila ini pun sukar, paling tidak pandanglah hadirin secara keselumhan dengan perhatian terbagi. Lakukan seperti sopir yang memandang semua hal yang berada di depannya. Tidak terpusat, tetapi terlihat semua.

[103] Jalaluddin Rahmat, *Op.Cit*., hlm. 78.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Anda melanggar rukun pertama, bila pada sebagian besar waktu, anda melihat catatan anda; atau memendang jauh keluar ruangan atau ke atas bangunan; atau kepada bagian kiri ruangan saja. Hadirin tidak akan memperhatikan pembicara yang tidak memeperhatikan mereka. Inilah kontak visual.

Disamping kontak visual, anda juga melakukan kontak mental. Perhatikan "*feedback*" umpan balik dari mereka, dan sesuaikan pembicaraan anda dengannya. Anda melihat mereka mengantuk, masukkan bahan-bahan yang menarik perhatian. Anda melihat dahi antara mereka mengernyit, jelaskan pembicaraan anda lebih terinci. Bila ada di antara mereka yang memberikan komentar, ambil komentar itu dan jadikan bahan pembicaraan. Ambil contoh-contoh atau ilustrasi dengan menyebut nama-nama hadirin.

> "Misalkan, Bapak Jufti (ia hadir di situ) menikah lagi. Kira-kira, apa masalah utama yang pertama kali harus diatasi..."
>
> "(Seseorang ibu memberi komentar) Ibu benar. Kita semua perlu hiburan. Saya ingin bertanya kepada Ibu, hiburan apa yang paling murah tetapi produktif?"

B. Karakteristik Olah Vokal

Mekanisme olah vokal mengubah bunyi menjadi kata, ungkapan, atau kalimat. Tetapi cara kita mengeluarkan suara memberikan makna tambahan atau bahkan membelokkan makna kata, ungkapan, atau kalimat.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Berkata Stewart Tubbs dan Sylvia Moss dalam *Human Communication* ; *An Interpersonal Perspective,*

Secara intuitif kita merasa bahwa kita dapat menarik kesimpulan dari suara seseorang tentang apa yang ia komunikasikan. Mungkin anda pernah berdebat, kemudian sesorang berkata, "Jangan jawab aku dengan nada suara seperti itu!" Pada saat seperti itu emosi mulai naik, karena keberatan akan nada suara seseorang didasarkan pada penyimpulan mengenai perasaannya. *Vocal cues* adalah sumber berbagai macam penyimpulan, dan kebanyakan berkaitan dengan emosi.

Tubbs dan Moss menyebutnya *vocal cues* (petunjuk suara). Kebanyakan penulis ilmu komunikasi menyebutnya "*paralanguage*". Kita menyebutnya olah vokal (kawan saya mengatakan bahwa istilah ini lazim dipergunakan di kalangan teater di Indonesia).

Pidato, seperti teater, sangat bergantung pada akting. Salah satu unsur akting adalah olah vokal. Ada tiga hal yang harus diperhatikan dalam olah vocal, yaitu: kejelasan *(intelligibility),* keragaman *(variety),* ritma *(rythtri).* Termasuk keragaman adalah hentian (*pause*). Untuk menyadari pentingnya olah vokal, sebelum membahas tiga hal di atas, marilah kita lihat perbedaan makna hanya karena perbedaan meletakkan hentian.

Ayah | saya memegang rantai anjing

Ayah saya | memegang rantai anjing

Ayah saya memegang rantai | anjing

Sekarang, pilihlah kalimat pertama saja, ucapkanlah kalimat ini sebagai kalimat tanya. Atau anda ucapkan dengan nada meragukan apa yang terjadi. Atau

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

anda ucapkan kalimat itu seakan-akan tidak mungkin peristiwa itu terjadi pada diri anda. Kalimat yang sama dapat mengungkapkan kengerian atau rasa jijik bila anda ucapkan dengan irama tertentu.

Karakteristifc olah vokal dan efek komunikasinya ditunjukkan Douglas Enhinger, Alan H. Monroe, dan Bruce E. Gronbeck dalam *Priciples and Types of Speech* (lihat Tabet pada halaman berikut).

Intelligibility. Pada suatu kali anda menjawab pertanyaan dosen. Dosen berkata, "Yang agak keras, dong. Saya tidak dapat mendengar anda". Suara anda tidak begitu jelas terdengar. Suara anda kurang "*intelligible*". Tingkat kekerasan suara bisa diukur dari dua indikator fisiologis - artikulasi dan kekerasan (bunyi), serta dua indikator psikologis - pelapalan dan dialek. Artikulasi menunjukkan proses pembentukan dan peraisahan bunyi oleh mekanisme vokal (organ-organ bunyi). Satuan bunyi (disebut fonem) dipisahkan dengan tegas oleh bibir, lidah, dan rahang. Ketika mengucapkan "Indah", anda hams memproduksi lima bunyi; setiap bunyi memerlukan gerakan otot yang berbeda. Bila setiap fonem diucapkan tidak jelas, anda akan kedengaran bergumam. Artikulasi tidak baik.

Pelapalan menunjukkan cara mengucapkan setiap bunyi "Batuk" dapat diucapkan berbeda-beda. Orang Amerika mengucapkan "t" dan "k" seperti melapalkan "*time*" dan "*key*". Orang Jawa boleh melapalkannya "mBatu", dengan bunyi "t" yang sangat tebal. Pelapalan yang kurang benar bukan saja dapat mengaburkan arti, tetapi juga menjatuhkan kredibilitas komunikator. Lagi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pula, kesalahan pelapalan dapat mengalihkan perhatian pendengar dari pesan ke bunyi, dari isi pembicara.

KARAKTERISTIK VOKAL DAN EFEK KOMUNIKASINYA

Karakteristik Vokal	Efek Komunikasinya				
	Supaya kedengaran	Supaya dipahami	Mengkomu-nikasikan tujuan	Mengkomu-nikasikan perasaan	Mengkomu-nikasikan Latar belakang
Kejelasan					
Artikulasi		***	*	*	***
Volume	***	*		**	
Keragaman					
Pitch	*	***	**	***	**
Duration		**		***	**
Rate		***	**	***	***
Pause	*	**	***	***	
Ritma					
Stress	**	***	**	***	**
Tempo		***	***	***	**

Keterangan:

Penilaian ini didasarkan pada hasil penilaian

* :penting

** :sangat penting

*** :penting sekali

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Erat kaitannya dengan pelapalan adalah dialek. Dialek adalah sejenis ragam bahasa, dikembangkan oleh suatu kelompok, dan terdiri dari perbendaharaan bahasa, tata bahasa dan pelapalan, yang membedakannya dari kelompok pengguna bahasa yang lain. Ada dialek Jakarta, Sunda, Padang, Medan dan sebagainya. Penggunaan dialek dapat menyenangkan bila anda berbicara dengan kelompok yang menggunakan dialek itu. Misalnya, "ngomong Betawi" kepada orang Jakarta, alau "sayan mah bingung" kepada orang Sunda. Tetapi penggunaan dialek dalam pertemuan resmi dapat memberikan kesan "kampungan".

Tingkat kekerasan bunyi (*loudness*) menunjukkan jumlah energi atau tekanan suara pada gendang telinga kita. Besarnya tekanan itu dipengaruhi oleh (a) besamya energi yang diproduksi pembicara, (b) jarak yang harus ditempuh oleh bunyi dari pembicara ke pendengar, (c) jumlah gangguan yang harus dilewati. Jadi, bila anda mengeluarkan tenaga yang besar untuk berteriak, dan jarak anda dengan pendengar hanya satu meter saja, pada malam yang sunyi, suara anda akan terdengar keras sekali (pendengar bisa pingsan).

Itu tingkat kekerasan yang bersifat fisiologis. Faktor psikologis dapat mempengaruhi keras atau tidaknya suara. Bila anda berbicara dengan tingkat kekerasan 50-60 desibel. Kemudian, anda bergerak ke 70 desibel. Perubahan itu tidak begitu terasa. Tetapi bila anda berbicara pada satuan 30-40 desibel, lalu naik ke 70 desibel, suara anda akan terdengar keras. Perubahan itu akan menarik perhatian orang. Bila suara anda menaik

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pada kalimat yang tepat, tingkat kekerasan akan menggarisbawahi ide-ide anda.

Selain itu, minat pendengar mempengaruhi keras tidaknya suara. Bila anda tertarik kepada isi pembicaraan, walaupun suara pembicara tidak begitu keras, ia akan terdengar nyaring. Artikulasi dan kekerasan, jelas dan nyaringnya suara, menunjukkan *intelligibility*. Keduanya dapat memperjelas bunyi pada telinga pendengar.

Keragaman (*variety*). Tetapi, karateristik vokal yang paling mempengaruhi makna adalah keragaman. Keragaman terdiri dari *pitch* (nada), *duration* (lama), *rate* (kecepatan), *pauses* (hentian). *Pitch* adalah jumlah gelombang yang dihasilkan sumber energi (sebuah definisi yang beriebihan untuk buku yang praktis semacam buku ini). *Pitch* naik bila anda menjadi berang atau agresif. Orang yang mendengamya akan menyatakan, "Hai, nada suara anda mulai naik". Nada tinggi memang mengungkapkan marah, takut, atau kaget. Nada rendah, sebaliknya , menunjukkan rasa senang, tenang, atau sedih. Nada yang datar menunjukkan suara bosan atau tidak serius. Nada yang naik-turun secara teknis disebut *infleksi* - menunjukkan antusiasme, semangat, atau - kadang-kadang - rasa takut. Bacalah teks dibawah ini dengan nada yang datar, kemudian ulangi dengan *infleksi* yang sesuai dengan isi pesan. Mintakan komentar kepada pendengar anda.

> Anak malang itu terduduk di sudut rumah. Tubuhnya bergetar. Matanya tidak lepas dari tubuh besar dihadapannya. Perlahan-lahan tubuh besar itu mendekat. Setapak demi setapak. Wajah anak

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

itupun berubah, makin lama makin ketahuan. Tiba-tiba ... plak ! Sepatu bot menyambar. Anak itu terguling. Sebua jeritan panjang. Sesaat. Sesudah itu, sunyi.

Alangkah bedanya dampak yang ditimbulkan, Apalagi bila anda membacanya dengan mengatur *duration, rale,* dan *pauses. Duration* adalah lamanya waktu yang diperlukan untuk mengucapkan satu suku kata. Kata terakhir dalam kutipan di atas bisa diucapkan "sunyi" atau "suunyii". Bila kita kombinasikan duration dengan rate, kita akan memperoleh efek emosional yang bagus. Menurut penelitian, orang mengungkapkan bahagia atau senang bila ia meningkatkan *rate* dan memendekkan *duration*. la mengungkapkan ras sedih, kecewa, takut, atau bosan, bila ia melambatkan *rate* dan memperpanjang *duration*.

Rate, atau kecepatan bicara, menunjukkan jumlah kata yang diucapkan dalam satu menit. Kecepatan bicara dipengaruhi isi pesan, tingkat emosionalitas dan intelektualitas pesan, dan besarnya ruangan. Bila anda mengutarakan persoalan yang sulit, anda sebaiknya memperlambat kecepatan bicara. Begitu pula, bila anda berbicara di depan khalayak, dalam ruangan yang luas. Tetapi, para pemula sering berpidato dengan kecepatan yang tinggi. Secara singkat, *rate* membantu anda menyampaikan pengertian, mengungkapkan perasaan, dan memberikan tekanan pada gagasan yang perlu ditegaskan.

Rate, dikontrol oleh *pause* (hentian). Seseorang komunikator berhenti untuk memberikan kesempatan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kepada khalayak untuk mencema dan memahami apa yang dikatakannya. Bagi pembicara, hentian memberikan peluang untuk berpikir, mencari kata yang paling tepat, dan merencanakan gagasan yang akan dikemukakan. Hentikan juga dipergunakan untuk mengatur satuan-satuan pikiran, seperti koma, titik, atau titik koma dalam tulisan.

Kemampuan mengatur *pause* sama seperti kemampuan meletakkan tanda baca. Hanya pembicara berpengalaman yang dengan mudah melakukannya. Bifa anda tidak cukup melakukan *pause*, pendengar akan "kecapaian". Sebelum mereka memahami pesan anda, anda sudah meloncat kepada pesan yang lain. Sebaliknya, bila anda terlalu lama berhenti dan terlalu sering, hadirin tidak akan memahami anda. Mereka sudah melupakan gagasan sebelumnya.

Pause berarti mennghentikan bunyi. Kadang-kadang pembicara memisah-misahkan satuan gagasan dengan bunyi ; "eh", "anu", "apa" , "apa namanya". Yang seperti ini tidak fungsional dan mengganggu. Para ahli komunikasi menyebutnya *institutions.* Instrutions menunjukkan orang yang tidak siap, ragu, kurang persiapan, atau takut. Sekurang-kurangnya, takut tidak bicara.

Ritma. Ritma adalah keteraturan dalam meletakkan tekanan pada bunyi, suku kata, tata kalimat, atau paragraf. Tekanan pada satuan ungkapan yang kecil disebut *stress* atau aksen. Tekanan pada ungkapan yang panjang (seperti paragraf) disebut *tempo.*

Sa-ya ti-dak ta-hu re-to-ri-ka

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Bila anda membaca kalimat ini dengan menekankan (mengeraskan *loudness* dan meninggikan pitch) pada ssetiap suku kata yang awal, anda kedengaran lucu. Orang akan berkata, "anda menggunakan bahasa Indonesia, tetapi dengan aksen yang asing". Anda berbicara dengan ritma yang salah (aritmatikal). Sekarang, rasakan perbedaan makna dengan memberikan tekanan yang berbeda pada kalimat yang sama di bawah ini:

1. **Aku** membeli mobil itu di sini (Bukan orang lain).
2. Aku **membeli** mobil itu di sini (Bukan mencuri).
3. Aku membeli **mobil** itu di sini (Bukan sepeda atau barang lainnya).
4. Aku membeli mobil **itu** di sini (Mobil yang anda ketahui bukan mobil lain).
5. Aku membeli mobil itu **di sini** (Kamu kiranya aku membelinya mobil di tempat lain).

Apabila anda menggunakan ritma yang berbeda pada paragraf yang berbeda, anda menggunakan *tempo.* Jika anda mendengarkan musik klasik, anda akan memahami tempo. Pada bagian awal. Anda mendengar tempo tertentu. Ketika masuk bagian kedua, temponya berubah (misalnya, *andante),* dan kemudian berakhir pada, misalnya, *allegreto.* Perhatikan tari kecak di Bali. Anda melihat tempo yang berubah-ubah. Dalam pidato, tempo kita gunakan bukan saja untuk menunjukkan peralihan gagasan atau situasi emosi. Tempo juga memberikan petunjuk kepada khalayak mana bagian yang periling (yang dititikberatkan) dan mana yang hanya rincian saja. Anda meraperlambat tempo pada kesimpulan, tetapi mempercepatnya dalam menjelaskan rincian.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Semua yang kita bicarakan pada bagian ini - *intelligibility*, *variety*, dan *ritme* - membentuk gaya vokal kita. Gaya vokal itu tidak selalu sama dalam berbagai situasi: informatif, persuasif; fonnal, informal. Untuk memperoleh gaya vokal yang tepat, ingatiah selalu untuk memperhatikan suara anda pada awal pidato anda (Lebih-Iebih bila suara anda sudah dimanipulasi oleh alat-alat elektronik).

C. Olah Visual

Konon, seorang artis dari Denmark diminta untuk membaca nama-nama dalam buku telepon di negerinya. la membaca seperti membacakan kisah tragis yang memilukan. Suaranya menggetar, merintih, memelas. Tubuhnya menggigil. Ekspesi wajahnya sayu. Dan orang melihat butir-butir air mata jatuh membashi pipinya. Sekali-sekali ia menggigit bibimya. Kepilauan menyebar ke seluruh ruangan. Sebelum artis itu selesai, hampir semua orang di ruangan itu menangis.

Ini bukan cerita rekaan. Para ahli komunikasi sedang melakukan eksperimen tentang pengaruh komunikasi nonverbal. Para pendengar jelas tidak memahami nama-nama itu (dan tidak tahu bahwa ia ssedang membacakan buku telepon). Orang-orang hanya karena pengaruh vokal dan olah visual artis itu.

Sebenamya ketika kita bicara, ketika kita bercakap-cakap, kita menggunakan olah visual itu dengan sendirinya. Secara alamiah, anak-anak belajar berbicara dengan tangan, wajah, dan seluruh tubuhnya. Tetapi, begitu kita tampil di muka orang banyak, kita berbicara

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

hanya dengan kata-kata lisan saja. Kita menjadi "mesin suara", yang mengeluarkan bunyi saja.

Peribahasa Arab mengatakan, *"lisanul hal aqwa min lisanail maqal"* (lisan keadaan lebih kuat dari lisan ucapan). Bila anda menceritakan peristiwa duka dengan wajah ceria, orang tidak akan mempercayai anda. Anda datang ke rumah kawan anda, ia berkata, "Silahkan duduk!". Tetapi anda melihat mukanya masam, tubuhnya kaku, dan tangannya dilipat di atas dadanya. Ucapkan sopan (silahkan duduk!), tetapi keadaannya "buas". Kata orang Arab, anda akan percaya pada lisan keadaan, daripada lisan ucapan.

Para sarjana komunikasi membagi lisan keadaan kepada dua hal: gerakan fisik (*physical action*) atau tubuh (*bodily action*) dan alat-alat visual (*visual aids*). Untuk kepentingan kita sekarang, yang kedua tidak kita bicarakan. Diperlukan buku tersendiri untuk menjelaskan cara penggunaan alat-alat visual.

Fungsi gerakfisik. Dalam komunikasi, gerak fisik digunakan paling tidak untuk tiga hal: (I) menyampaikan makna, (2) menarik perhatian, dan (3) menumbuhkan kepercayaan diri dan semangat gerak fisik dapat digunakan untuk menggambarkan ukuran atau bentuk sesuatu. Misalnya, kedua tangan anda disusun secara vertikal - telapak tangan kanan di atas dan telapak tangan kiri di bawah. Kemudian anda berkata "tubuhnya tinggi", sambil menarik tangan anda ke atas lagi. Lazimnya gerakan seperti itu disebut deskriptif (*description gestures*). Anda juga dapat menggerakkan bagian-bagian tubuh anda untuk menegaskan sikap dan perasaan anda. Misalnya, anda

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mengepalkan tinju anda untuk melawan. Gerak seperti itu disebut *isyarat emfatik* (*emphatic gestures*).

Atau anda dapat menggunakan isyarat-isyarat yang lazim dalam kebudayaan kita. MemperJibatkan ibu jari untuk menunjukkan "hebat". Menghadapkan kedua telapak tangan ke atas untuk memohon atau berdoa. Menggelengkan kepala untuk menyatakan "tidak", dan sebagainya. Isyarat seperti itu disebut tradisional (*tradisional gestures*).

Saya tadi menyebut "kebudayaan kita". Ternyata, isyarat-isyarat itu tidak selalu universal. Di Srilanka, orang menggelengkan kepala untuk mengatakan "ya" Humf "O" yang dibentuk dengan mempertemukan ibu jari dengan telunjuk berarti "*okey*" di Amerika Serikat dan bermakna kurang baik di Amerika Latin. Begitu pula, ibu jari (jempol) jangan sekali-kali dipergunakan untuk memberi isyarat di Iran (Di sana artinya....tidak berani saya katakan!).

Disamping menyampaikan makna, gerak fisik dapat memefihara dan menarik perhatian. Gerak (*motion*), kata para psikolog, adalah unsur menarik peerhatian. Kita tertarik pada hal-hal yang bergerak (itulah sebabnya anda terpaksa memperhatikan huruf-huruf yang bergerak pada iklan di pinggir jalan). Pada diri manusia ada kecenderungan untuk nieniru gerak yang dilihatnya. Lihatlah bagaimana otot-otot anda menegaog ketika menyaksiskan pertandingan sepak bola. Semuanya mengikuti gerak pemain. Boleh jadi anda ikut mendorong memasukkan bola dari jauh. Para psikolog menyebutnya *respon empatik* - dengan p (bukan emfatik - dengan f).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Jadi, gerak-gerak tubuh anda dalam berpidato akan melibatkan pendengar untuk bergerak juga. Mereka akan ikut merasakan apa yang anda rasakan. Bagi komunikator, gerak fisik dapat menyalurkan energi tambah dalam tubuhnya (Ingat GAS!). Dengan dermkian, ia mengurangi kecemasan komunikator dan meningkatkan kepercayaan diri.

Sampai disini kita berbicara tentang gerak tubuh secara umum. Ada macam-macam gerak tubuh: (1) gerak sseluru torso misalnya anda berjalan dari suatu tempat ke tempat lain, (2) gerak sebagian tubuh anda - misainya gerak tangan, kaki, bahu, (3) ekspresi wajah, dan (4) *posture* - posisi pembicaraan ketika duduk dan berdiri. Diantara semua itu, yang paling efektif untuk mempengaruhi emosi pendengaran, tetepi yang paling sulit untuk dipelajari adalah ekspresi wajah. Nasihat kita mungkin sederhana saja: berbicaralah langsung dari hati anda. Ekspresi wajah akan muncul dengan sendirinya. Mudah diucapkan, memang. Paling tidak, biasakanlah menggunakan isyarat yang baik.

Kita mengutip lagi tulisan Glenn R. Capp dan anaknya dalam *Basic Oral Commucation* tentang ciri-ciri isyarat yang baik.

1. Isyarat yang baik bersifat spontan dan alamiah. Jangan membuat isyarat, anda akan kelihatart lucu. Isyarat harus lahir karena dorongan untuk mengungkapkan gagasan atau untuk menjelaskan berbagai pengertian.
2. Isyarat yang baik mengkoordinasikan seluruh gerak tubuh. Bila anda mengungkapkan kebencian dengan mata yang terbuka dan tangan yang mengepal,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

janganlah mulut anda tersenyum. Seluruh tubuh anda harus "terkoordinasi" mengungkapkan hal yang sama.

3. Isyarat yang baik dilakukan pada waktu yang tepat. Bila anda menggeleng-gelengkan kepala terlalu cepat (atau lerlalu lambat) dari ucapan "tidak", Artda membuat lelucon, Gelengkan kepala tepat pada waktu menyebut "tidak". Anggukkan kepala tepat pada waktu menyatakan "roungkin".
4. Isyarat yang baik dilakukan penuh, tidak sepotong-potong. Isyarat yang tidak penuh terjadi ketika pembicara ragu: Bermaksud menggunakan gerak, tetapi menahannya. Anggaplah isyarat yang penuh melewwati tiga tahap - awal, klimaks, dan tunm. Pada prakteknya, anda tidak boleh terlalu memperhatikan tahap-tahap ini. Konsentrasi anda hams pada gagasan yang anda sampaikan.
5. Kekuatan isyarat itu harus sesuai dengan gagasan yang anda sampaikan. Anda memukul meja dengan maksud menggebrak lawan. Anda gerakkan tangan anda yang satu secara cepat dan pukulkan pada tangan yang lain untuk menceritakan tabrakan yang keras.
6. Isyarat yang baik harus sesuai dengan besar dan jenis khalayak. Isyarat deskrptif, misalnya, lebih cepat dilakukan dihadapan khalayak yang kecil. Gerakan tubuh yang "lebih hidup" harus dilakukan dihadapan anak-anak muda. Sebaliknya, dalam upacara kematian sebaiknya komunikator tidak terlalu banyak menggunakan isyarat atau gerak tubuh.
7. Isyarat yang baik bervariasi. Janganlah terlalu banyak menggunakan satu atau dua isyarat saja. Misalnya,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

isyarat yang sama digunakan untuk menegaskan, menolak, menerima, atau membenci. Gunakan seluruh "*repertoar*" isyarat dan letakkan pada tempat dan waaktu yang tepat

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB VII
EVALUASI PIDATO

Agar dapat diketahui apakah pelaksanaan pidato telah mencapai target yang diharapkan, maka perlu dilakukan kontrol dan penilaian atau evaluasi.

Dengan kontrol dan penilaian itu pelaksana pidato (da'i) dapat mengambil tindakan-tindakan terhadap hal-hal yang tidak diinginkan dalam proses pelaksanaan pidato, sehingga dapat diarahkan pada sasaran yang telah ditetapkan. Disamping itu dengan pengendalian dan penilaian pelaksanaan pidato dapat meningkatkan hal-hal yang kurang pada dirinya.

Evaluasi dapat dilakukan dalam dua segi. Segi pertama ialah evaluasi terhadap segala sesuatu yang menyangkut diri sendiri (da'i), baik mengenai metode, tehnik penyampaian materi pidato.

Segi kedua ialah evaluasi terhadap segala sesuatu yang berhubungan dengan obyek dakwah (pidato). Seperti evaluasi tentang kesan-kesan obyek dakwah, pengaruhnya terhadap sika, mental dan lain sebagainya.

Pengendalian dan penilaian (evaluasi) dapat diartikan sebagai proses pemeriksaan dan usaha dengan aktivitas pidato dapat dilaksanakan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.

Berdasarkan pengertian tersebut, maka proses pengendaiian dan penilaian (evaluasi) itu melalui langkah-langkah sebagai berikut:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

A. Menetapkan Standar

Yang dimaksud dengan standar adalah patokan, garis-garis besar perencanaan pidato, baik mengenai tema yang dipilih, dan materi yang disesuaikan dengan kondisi obyek yang akan dihadapi. Metode dan teknik penyampaian yang akan digunakan dan sebagainya.[104]

B. Mengadakan Pemeriksaan dan Penelitian terhadap Tanggapan Obyek

Langkah kedua dari proses pengendalian dan penelitian pidato adalah mencari dan melihat tanggapan obyek, terhadap si da'i. Maupun materi, yang dipilih. Apakah dapat tanggapan positif atau sebaliknya.

C. Membanding Pelaksanaan Pidato dengan Standar

Langkah berikutnya dalam proses pengendalian dan penilaian pidato (dakwah) ialah membanding. Pelaksanaan pidato dengan standar yang telah ditetapkan. Hasil nyata dari pelaksanaan pidato yang telah dapat dicapai oleh si da'i itu dibanding dengan standar atau diukur dengan target yang telah ditetapkan, manakala hasilnya sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Maka dapat di anggap bahwa pidato (dakwah) itu telah sukses, akan tetapi bila tidak sesuai dengan hasilnya jauh dari target yang ditentukan, maka si da'i harus memperhatikan kekurangan-kekurangan itu.

---

[104] Anwar Masyori, *Studi Tentang Ilmu Dakwah* (Surabaya: Bulan Bintang, t.th.), hlm. 124

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

D. Mengadakan Perbaikan dan Pembetulan

Langkah terakhir dari pada proses pengendalian dan penilaian pidato adalah mengadakan tindakan perbaikan dan pembetulan terhadap penyimpangan dan kekurangan-kekurangan yang ada. Baik kekurangan pada diri si da'i maupun kekurangan pada ketidaktepatan menggunakan metode dan teknik penyampaian atau kesalahan memilih materi. Semua itu harus diperbaiki sesuai dengan kondisi obyek yang dihadapi.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB VIII
KAJIAN TEORI TENTANG KONSEP DAKWAH

A. Konsep Dakwah

Islam dan dakwah adalah dua hal yang tak terpisahkan. Islam tidak akan mungkin maju dan berkembang bersyi'ar dan bersinar tanpa adanya upaya dakwah. Semakin gencar upaya dakwah dilaksanakan semakin bersyi'arlah ajaran Islam, semakin kendor upaya dakwah semakin redup pulalah cahaya Islam dalam masyarakat. *Laisa al-Islam illa bi al-da'wah*, demikianlah sebuah kata bijak mengungkapkan.

Dilihat dari segi bahasa, dakwah (baca: *da'wah*) dari kata *da'a, yad'u*, *da'watun* yang berarti seruan, panggilan, ajakan,[105] Orang yang melakukannya disebut dai. Secara integral dakwah merupakan suatu proses untuk mendorong orang lain agar memahami dan mengamalkan suatu keyakinan tertentu.

Ajaran Islam yang disiarkan melalui dakwah dapat menyelamatkan manusia dan masyarakat pada umumnya dan hal-hal yang dapat membawa pada kehancuran.[106] Oleh karena itu, dakwah bukanlah suatu pekerjaan yang asal dilaksanakan sambil lalu saja, melainkan suatu pekerjaan yang sudah menjadi kewajiban bagi setiap pengikutnya. Allah SWT berfirman:

---

[105]Mahmud Yunus, *Kamus Arab-Indonesia*, (Jakarta: Hida Karya Agung, 1990), hlm. 127.

[106] Moh. Ali Aziz, *Ilmu Dakwah* (Jakarta: Kencana, 2004), hlm. 37.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

وَلۡتَكُن مِّنكُمۡ أُمَّةٞ يَدۡعُونَ إِلَى ٱلۡخَيۡرِ وَيَأۡمُرُونَ بِٱلۡمَعۡرُوفِ وَيَنۡهَوۡنَ عَنِ ٱلۡمُنكَرِۚ وَأُوْلَٰٓئِكَ هُمُ ٱلۡمُفۡلِحُونَ ١٠٤

"*Dan hendaklah ada di antara kamu segolongan umat yang menyeru kepada kebajikan, menyuruh kepada yang ma`ruf dan mencegah dari yang munkar; merekalah orang-orang yang beruntung*." (QS. Ali 'Imran [3]: 104).

Berdasarkan ayat di atas, para ulama sepakat bahwa hukum dakwah adalah wajib. Adapun yang menjadi perdebatan di antara mereka adalah apakah kewajiban itu dibebankan kepada setiap individu muslim (*fardhu 'ain*) atau kewajiban itu hanya dibebankan kepada sekelompok orang saja dari umat Islam secara keseluruhan (*fardhu kifayah*). Oleh karena itu, akan diungkapkan masing-masing pendapat beserta argumen-argumennya tentang dasar hukum dakwah. Perbedaan disebabkan karena cara-cara pemahaman mereka terhadap dalil-dalil *naqli* (al-Qur'an dan al-Hadith) di samping adanya kenyataan kondisi setiap muslim yang berbeda dalam kemampuan dan spesifikasi ilmunya.

Muhammad Abduh cenderung pada pendapat pertama, yaitu *wajib 'ain* hukumnya dengan alasan bahwa huruf "*lam*" yang terdapat pada kalimat "*waltakum*" mengandung makna perintah yang sifatnya mutlak tanpa syarat. Sedangkan huruf "*mim*" yang terdapat pada kalimat "*minkum*" mengandung makna *li al-bayan* yang artinya bersifat penjelasan. Jadi, terjemahan ayat tersebut menurutnya adalah:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

"Dan hendaklah ada (yaitu) kamu sekalian sebagai umat yang menyeru kepada kebaikan…, dan seterusnya".[107]

Menurutnya, seluruh umat Islam dengan ilmu yang dimilikinya betapapun minimnya wajib mendakwahkannya kepada orang lain sesuai ilmu dan kemampuan yang ada padanya.[108] Al-Syaukaniy cenderung pada pendapat yang kedua, sebagaimana yang dikutip oleh Syamsuri Siddiq bahwa dakwah Islamiyah hukumnya wajib kifayah. Artinya, dikerjakan oleh sebagian umat Islam yang mengerti tentang seluk beluk agama Islam. Sedangkan umat Islam yang lainnya yang belum mengerti tentang seluk beluk Islam tidak wajib berdakwah. Dengan demikian bebaslah dosa yang tidak melaksanakan dakwah sebab sudah terpikul oleh yang sebagian. Beliau melihat bahwa huruf "*mim*" yang melekat pada kalimat "*minkum*" bukan *li al-bayan*, tetapi *li al-tab'idh* yakni menunjukkan sebahagian dari umat Islam. Jadi terjemahan ayat tersebut adalah: "Dan hendaklah ada dari sebahagian kamu sekalian segolongan umat yang menyeru kepada kebaikan…,dan seterusnya"[109] Pendapat ini didukung oleh para ahli tafsir lainnya, Imam Qurthubi, Imam Suyuthi dan Imam Zamakhsyariy.[110] Al-Razy berpendapat lebih moderat dengan mengatakan bahwa huruf "*mim*" pada kata "*minkum*" itu *li al-bayan*, yakni bersifat penjelasan.

[107]Muh. Rasyid Ridha, *Tafsir al-Manar,* Juz IV (Kairo, al-Maktabat al-Qahirah, tt.), hlm. 28.
[108]Ibid, 32.
[109]Syamsuri Siddiq, *Dakwah dan Teknik Berkhutbah* (Bandung: al-Ma'arif, 1993), hlm. 13.
[110]*Ibid*.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dengan demikian, dakwah Islam itu hukumnya *wajib 'ain* dengan dua alasan. Pertama, Allah SWT mewajibkan *amar ma'ruf* dan *nahi munkar* atas seluruh umat berdasarkan firman Allah Swt: "Adalah kamu sebaik-baiknya umat yang dilahirkan untuk umat manusia, supaya kamu menyuruh mengerjakan kebaikan dan melarang berbuat kejahatan. Kedua, bahwa tidak akan dibebankan kecuali untuk berbuat yang makruf dan mencegah yang mungkar baik dengan tangan, lidah atau dengan hati bagi setiap orang harus berusaha menolak yang memudharatkan kepada dirinya.[111]

Ibn Katsir menafsirkan surat Ali Imran (3): 104; "Yang dimaksud oleh ayat ini, hendaklah ada di kalangan umat satu golongan yang berusaha untuk urusan itu kendati berdakwah adalah kewajiban atas setiap umat dari umat keseluruhan.[112] Berpedoman pada keterangan para mufassir, maka dapat dipahami bahwa pendapat al-Razy yang nampaknya lebih praktis dibanding dengan pendapat yang lain, dan pendapat al-Razy ini merupakan sintesa atau jalan tengah yang menerangkan pendapat Muhammad Abduh dan al-Syaukaniy. Menurut beliau harus dilihat urgensinya terlebih dahulu. Oleh karena itu Rasulullah Saw berpesan: "Barangsiapa di antara kamu melihat suatu kemungkaran, maka hendaklah ia mencegah dengan tangannya (dengan kekuatan, kekuasaan atau kekerasan), jika ia tidak sanggup demikian (lantaran tidak mempunyai kekuatan atau kekuasaan), maka dengan lidahnya, (teguran

[111]Abdul Karim Zaidan, *Ushul al-Dakwah* (Baghdad: Dar Umar al-Khattab, 1975), hlm. 302.
[112]Abdul Karim Zaidan, *Ushul al-Dakwah,* hlm. 301.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dan nasehat dengan lisan atau tulisan). Jika pun tidak sanggup demikian (lantaran serba lemah) maka dengan hatinya, dan yang terakhir ini adalah iman yang paling lemah (HR. Muslim).[113]

Dengan memperhatikan hadith di atas, ada tiga alternatif konsep penanggulangan untuk mencegah kemungkaran antara lain: (a) Kekuasaan atau wewenang yang ada pada dirinya, atau dilaporkan kepada pihak yang berwenang untuk ditangani; (b) Peringatan atau nasihat yang baik yang dalam al-Qur'an disebut "*mau'izah al-hasanah*". (c) Ingkar dalam hati, artinya hati kita menolak tidak setuju.[114] Dengan demikian Nabi Saw mewajibkan bagi setiap umat tentu saja sesuai dengan kemampuan masing-masing.

Dengan argumentasi di atas, maka hukum dakwah adalah wajib ain. Apalagi dikolerasikan dengan hadis riwayat Imam Muslim tentang kewajiban setiap muslim untuk memerangi kemungkaran dan hadis riwayat Turmudzi tentang siksa Allah bagi orang-orang yang meninggalkan amar ma'ruf nahi mungkar, serta diperkuat dengan surah al-Taubah ayat 71 tentang ciri utama orang mukmin adalah amar ma'ruf nahi mungkar.[115] Tentu saja kewajiban tersebut sesuai dengan kapasitas kemampuannya, Islam tidak menuntut umat manusia di luar kemampuannya. Kewajiban ini relevan dengan gugurnya kewajiban haji bagi orang yang tidak mampu.

[113]M. Natsir, *Fiqh al-Dakwah* (Semarang: Ramadhani, 1991), hlm. 112-113.
[114]Syamsuri Siddiq, *Dakwah dan Teknik Berkhutbah,* hlm. 14.
[115]Moh. Ali Aziz, *Ilmu Dakwah,* hlm. 45.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Adapun pengertian dakwah menurut istilah, beberapa ulama memberikan definisi yang berbeda-beda, antara lain:

1. Syaikh Ali Mahfudh, menyatakan bahwa dakwah adalah usaha mendorong umat manusia melakukan kebaikan dan mengikuti petunjuk (agama), menyeru mereka berbuat *ma'ruf* dan mencegah mereka dari perbuatan yang *munkar*, agar mereka mendapatkan kebahagiaan dunia dan akhirat.[116]
2. Adam Abdullah al-Alury, menyatakan bahwa dakwah adalah mengarahkan pikiran dan akal budi manusia kepada suatu pemikiran atau aqidah yang berguna dan bermanfaat. Dakwah juga merupakan kegiatan mengajak orang untuk menyelamatkan manusia dari kesesatan yang akan menjatuhkannya atau dari kemaksiyatan ada di sekitarnya.[117]
3. M. Quraisy Shihab, menyatakan bahwa dakwah adalah sebagai sebuah seruan ajakan kepada keinsyafan atau usaha mengubah situasi kepada situasi yang lebih baik terhadap pribadi maupun masyarakat. Perwujudan dakwah bukan hanya sekedar usaha peningkatan pemahaman keagamaan dalam tingkah laku dan pandangan hidup saja, tetapi juga menuju sasaran yang lebih luas. Apalagi pada masa sekarang ini, ia harus lebih berperan menuju kepada

[116]Syekh Ali Mahfudh, *Hidayat al-Mursyidin ila Thuruq al-Wa'dzi wa al-Khitabat* (Libanon: Dar-al-Ma'rifah, tt), hlm. 17.
[117]Muhammad Abu Fath al-Bayayuni, *Al-Madkhal ila 'Ilm al-Da'wah* (Beirut: Mu'assasah al-Risalah, 1993), hlm. 15.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pelaksanaan ajaran Islam secara menyeluruh dalam berbagai aspek kehidupan.[118]

4. Thoha Yahya Omar, menyatakan bahwa dakwah adalah mengajak manusia dengan cara bijaksana kepada jalan yang benar sesuai dengan perintah Tuhan, untuk kemaslahatan dan kebahagiaan mereka di dunia dan di akhirat.[119]
5. Endang S. Anshari, menyatakan bahwa dakwah adalah penjabaran, penerjemahan dan pelaksanaan Islam dalam kehidupan manusia (termasuk dalam bidang politik, ekonomi, sosial, pendidikan, ilmu pengetahuan, kesenian, kekeluargaan, dan sebagainya).[120]
6. Didin Hafiduddin, menyatakan bahwa dakwah dalam pengertian integralistik merupakan proses yang berkesinambungan yang ditangani para pengemban dakwah untuk mengubah sasaran dakwah agar bersedia masuk jalan Allah SWT dan secara bertahap menuju kehidupan yang Islami.[121]

Walaupun berbeda pengertian yang diberikan oleh para ahli, namun jika diperhatikan dengan seksama maka semuanya memiliki unsur yang sama yaitu: (1) Dakwah adalah proses penyampaian ajaran Islam dari seorang kepada orang lain baik individu maupun kelompok, (2) Penyampaian ajaran tersebut berupa perintah untuk

[118]M. Quraisy Shihab, *Membumikan Alquran* (Bandung: Mizan, 1995), hlm. 194.
[119]Thoha Yahya Omar, *Ilmu Dakwah* (Jakarta: Wijaya, 1971), hlm. 1.
[120]Toto Tasmara, *Komunikasi Dakwah*, hlm. 32.
[121]Didin Hafiduddin, *Dakwah Aktual* (Jakarta: Pustaka Firdaus, 1999), hlm. 77.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

melakukan kebaikan dan mencegah perbuatan jahat (*amar ma'ruf-nahi munkar*), (3) Usaha tersebut dilakukan secara sadar dengan tujuan untuk terbentuknya individu atau keluarga yang bahagia dan masyarakat atau umat yang terbaik dengan cara taat menjalankan ajaran agama Islam, usaha tersebut dilakukan melalui bahasa lisan, tulisan, maupun perbuatan atau keteladanan, (4) Pada dasarnya lapangan dakwah itu sangat luas, meliputi perikehidupan dari manusia itu sendiri.

B. Konsep Pendekatan Dakwah

Dalam proses dakwah dikenal beberapa istilah yang memiliki kemiripan makna, sehingga seringkali orang merasa bingung untuk membedakannya. Istilah-istilah tersebut antara lain; pendekatan dakwah, strategi dakwah, metode dakwah, teknik dakwah, dan taktik dakwah, serta model dakwah.

Pendekatan dakwah dapat diartikan sebagai titik tolak atau sudut pandang seseorang terhadap proses dakwah. Umumnya, penentuan pendekatan dakwah didasarkan pada suasana yang melingkupinya.[122] Ada tiga pendekatan dakwah, yaitu pendekatan budaya, pendekatan pendidikan, dan pendekatan psikologis. Pendekatan-pendekatan ini lebih banyak melihat pada kondisi *mad'u*.[123] Oleh sebab itu, pendakwah, metode dakwah, pesan dakwah, dan media dakwah harus menyesuaikan pada kondisi *mad'u*. Pengertian yang sama selain itu,

[122] Moh. Ali Aziz, *Ilmu Dakwah*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 347.
[123] Sjahudi Siradj, *Ilmu Dakwah Suatu Tinjauan Metodologis*, (Surabaya: IAIN Sunan Ampel, 1989), hlm. 29-33.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dikatakan bahwa pendekatan dakwah adalah cara-cara yang dilakukan oleh pendakwah untuk mencapai tujuan tertentu atas dasar hikmah dan kasih sayang. Dengan kata lain bahwa pendekatan dakwah harus bertumpu pada suatu pandangan *human oriented* dengan menempatkan penghargaan yang mulia atas diri manusia.[124] Pendekatan yang terfokus pada *mad'u* lainnya adalah dengan menggunakan bidang-bidang kehidupan sosial kemasyarakatan. Pendekatan dakwah dengan cara ini meliputi: pendekatan sosial politik, pendekatan sosial budaya, pendekatan sosial ekonomi, pendekatan sosial psikologis. Semua pendekatan di atas dapat disederhanakan dengan dua pendekatan. Pendekatan struktural dan pendekatan kultural.[125] Pendekatan struktural misalnya melalui peran politik para elit politik dalam memperjuangkan Islam melalui pemerintahan, sedangkan pendekatan kultural misalnya melalui pendidikan, pemberdayaan ekonomi masyarakat, sumber daya manusia, dan sebagainya.

Sebagaimana di atas telah dijelaskan bahwa titik tolak atau sudut pandang kita terhadap proses dakwah, maka terdapat pendekatan lain yang melibatkan semua unsur dakwah, bukan hanya berpusat pada *mad'u*. pengertian proses dakwah di sini berarti melibatkan semua unsur dakwah. Dari pengertian tersebut di atas, maka terdapat dua pendekatan dakwah yang terpusat pada pendakwah dan pendekatan dakwah yang terpusat pada *mad'u*. Pendekatan yang terpusat pada pendakwah

[124]Toto Tasmara, *Komunikasi Dakwah*, hlm. 46-47.
[125] Moh. Ali Aziz, *Ilmu Dakwah,* hlm. 348.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

menuntut unsur-unsur dakwah lainnya menyesuaikan atau bekerja sesuai dengan kemampuan pendakwah, misalnya penggunaan metode dakwah yang mampu digunakan oleh pendakwah, media dakwah manakah yang mampu dimanfaatkan pendakwah. Sedangkan pendekatan dakwah yang berpusat pada *mad'u*, maka menfokuskan unsur-unsur dakwah pada upaya penerimaan *mad'u*, misalnya pemberian materi dakwah yang sesuai dengan kebutuhan *mad'u*, penggunaan metode dan media dakwah yang dapat menggugah hati *mad'u*, dan sebagainya.[126]

Pendekatan yang berpusat pada pendakwah hanya bertujuan pada pelaksanaan kewajiban dakwah. kewajiban pendakwah adalah menyampaikan pesan dakwah hingga *mad'u* memahaminya. Aspek kognitif (pemahaman) *mad'u* terhadap pesan dakwah lebih ditekankan daripada aspek afektif (sikap), dan psikomotorik (tingkah laku) mereka. Fokusnya terletak ada pendakwah. Sedangkan target yang ingin dicapai adalah kelangsungan berdakwah. Berdasarkan pandangan ini, maka hukum berdakwah adalah *fardu 'ain* artinya setiap muslim wajib berdakwah sesuai dengan kemampuan masing-masing. Meskipun hasil yang dicapai berhasil atau tidak (kurang maksimal).[127] Pendekatan dakwah yang terpusat pada *mad'u*, maka berupaya mengubah keagamaan *mad'u*, tidak hanya pada tingkatan pemahaman, tetapi lebih daripada itu, yaitu untuk mengubah sikap dan perilaku *mad'u*. Dalam hal ini, maka semua unsur dakwah harus sesuai dengan kondisi *mad'u*. Tidak semua orang bisa melakukan pendekatan ini,

[126] *Ibid*.
[127] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

karena hukum berdakwah *fardu kifayah*, artinya hanya wajib bagi orang-orang yang memiliki kemampuan. Misalnya tentang pemberian materi tentang peningkatan iman *mad'u* dengan harapan dapat menghasilkan perubahan keagamaan seseorang agar lebih baik dan lebih signifikan daripada beberapa kali berdakwah tetapi tidak menghasilkan apapun.[128]

Adapun pengertian strategi dakwah adalah perencanaan yang berisi rangkaian kegiatan yang didesain untuk mencapai tujuan dakwah tertentu. Karena itu, ada dua hal yang perlu diperhatikan dalam strategi dakwah, yaitu (1) Strategi merupakan rencana tindakan termasuk penggunaan metode dan pemanfaatan pelbagai sumber daya atau kekuatan, sehingga strategi merupakan proses penyusunan kerja, belum sampai pada tindakan; (2) Strategi disusun untuk mencapai tujuan tertentu. Artinya, arah dari semua keputusan penyusunan strategi adalah pencapaian tujuan. Karena itu, sebelum menentukan strategi, perlu dirumuskan tujuan yang jelas serta dapat diukur keberhasilannya.[129]

Untuk mengaplikasikan strategi yang telah ditentukan, maka diperlukan adanya metode yang tepat. Strategi merujuk adanya sebuah perencanaan untuk mencapai suatu tujuan, sedangkan metode adalah cara yang dapat digunakan untuk menjalankan strategi.[130] Adapun metode dakwah adalah cara-cara yang ditempuh

[128] Ibid.
[129] Wina Sanjaya, *Strategi Pembelajaran Berorientasi pada Standar Proses Pendidikan*, (Jakarta: Kencana Prenada Group, 2008), hlm. 124.
[130] Moh. Ali Aziz, *Ilmu Dakwah*, hlm. 357.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

oleh pendakwah dalam berdakwah atau cara untuk menerapkan strategi dakwah.[131] Lebih lanjut metode adalah ilmu yang mempelajari bagaimana cara berkomunikasi secara langsung dan mengatasi kendala-kendalanya. Metode dakwah yang bijak umumnya didasarkan pada hal-hal berikut; (1) memeriksa dan mendiagnosis pasien (kalau pendakwah diumpamakan dokter), (2) menghilangkan syubhat, (3) memberikan semangat kepada kepada audiens agar selalu menerima "obat" dan menerima yang hak, (4) membimbing *audiens* dengan *al-Qur'an*, Sunnah, dan *sirah* kaum *salaf al-salih*, (5) menyampaikan cara-cara di atas dengan bijak, yakni melalui nasihat dan diskusi yang baik atau (kalau memang diperlukan) dengan kekuatan. Namun cara yang terakhir ini khusus bagi mereka yang menentang Islam dan zalim.[132]

Lebih jauh dijelaskan bahwa ada tiga karakter yang melekat dalam metode dakwah, yaitu: (1) metode dakwah merupakan cara-cara yang sistematis yang menjelaskan arah strategi dakwah yang telah ditetapkan; (2) metode dakwah bersifat konkret dan praktis; (3) arah metode dakwah tidak hanya meningkatkan efektifitas dakwah, melainkan pula bisa menghilangkan keunggulan dan kelemahan.[133] Dengan demikian metode dakwah adalah cara-cara yang sistematis, konkret, praktis, dan efektif

[131]Muhammad Abu Fath al-Bayayuni, *Al-Madkhal ila 'Ilm al-Da'wah*, hlm. 47.

[132]Said bin Ali al-Qaththani, *al-Hikmah fi Da'wat ila Allah Ta'ala,* (Terj.). *Da'wah Islam Da'wah Bijak*, (Jakarta: Gema Insani Press, 1994), hlm. 101.

[133] Moh. Ali Aziz, *Ilmu Dakwah*, hlm. 358.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang ditempuh oleh pendakwah dalam melaksanakan dakwah untuk mencapai tujuan yang diharapkan.

Dalam proses dakwah Islam, disebabkan karena metode dakwah yang tidak tepat, Islam bisa dianggap sebagai agama yang tidak simpatik, penghambat perkembangan, atau tidak masuk akal. Saat ini metode dianggap sebagai teknologi, khususnya teknologi lunak (*soft technology*).[134] Sesuatu yang biasa-biasa saja namun melalui sentuhan metode yang tepat, maka akan menghasilkan sesuatu yang luar biasa. Karena itu, ketepatan mengemas metode dakwah sangatlah diperlukan oleh seorang pendakwah.

Dalam aplikasinya, setiap metode tentu saja memerlukan teknik. Teknik dapat diartikan sebagai cara yang dilakukan seseorang dalam mengimplementasikan suatu metode secara spesifik.[135] Misalnya, penggunaan metode ceramah pada *mad'u* dengan jumlah yang relatif banyak membutuhkan teknik tersendiri, yang tentunya secara teknis akan berbeda penggunaan metode ceramah pada *mad'u* yang jumlahnya terbatas. Demikian pula penggunaan metode pengajian kitab, khotbah Jumat, dan sebagainya, yang implementasinya tentu saja memerlukan teknik tersendiri. Jadi teknik dakwah adalah cara yang dilakukan oleh seseorang pendakwah dalam mengimplementasikan suatu metode dakwahnya secara spesifik.

---

[134]*Ibid*.

[135]Lihat Akhmad Sudrajat, "*Pengertian Pendekatan, Strategi, Metode, Teknik, dan Model Pembelajaran",* dalam http://**akhmadsudrajat.wordpress.com.** (17 Februari 2010).

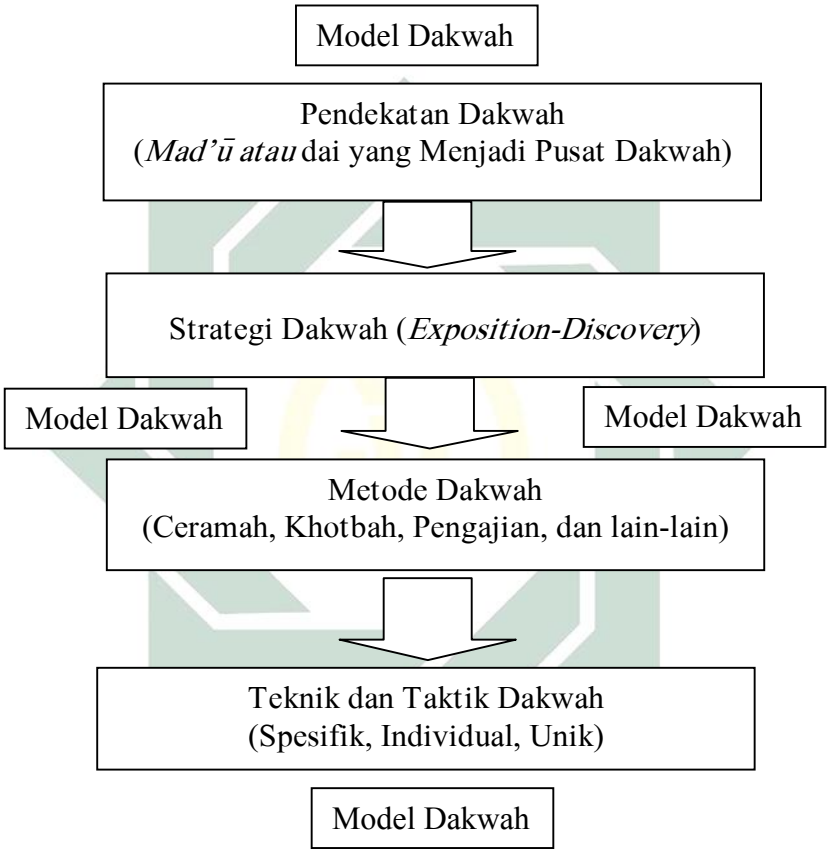
digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Sementara itu, taktik dakwah merupakan gaya seorang pendakwah dalam melaksanakan metode atau teknik dakwah tertentu yang sifatnya individual.[136] Misalnya, terdapat dua orang pendakwah yang sama-sama menggunakan metode ceramah, tetapi mungkin akan sangat berbeda dalam taktik yang digunakannya. Dalam penyajiannya, yang satu cenderung banyak diselingi humor karena memang dia memiliki *sense of humor* yang tinggi, sementara yang satunya lagi kurang memiliki *sense of humor*, tetapi lebih banyak menggunakan alat bantu atau media elektronik karena ia lebih menguasai bidang itu. Dalam gaya dakwah akan tampak keunikan atau kekhasan dari masing-masing dai sesuai dengan kemampuan, pengalaman, kepribadian, dan keilmuan dari dai yang bersangkutan. Jadi dalam taktik ini, implementasi dakwah yang dilakukan oleh seorang dai akan menjadi suatu ilmu sekaligus juga menjadi seni karena mempunyai ciri khas dan keunikan tersendiri. Untuk mempermudah pemahaman tentang posisi dari pendekatan dakwah, maka perlu dijelaskan posisi hierarkis dari masing-masing istilah tersebut, sebagaimana yang penulis visualisasikan dalam bagan berikut ini.

[136] *Ibid*.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Skema B
Posisi Hierarkis Pendekatan, Strategi, Metode, Teknik, dan Taktik Dakwah



digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Berdasarkan pada skema B tentang posisi hierarkis pendekatan, strategi, metode, teknik dan taktik dakwah. Apabila antara pendekatan, strategi, metode, teknik dan taktik dakwah sudah terangkai menjadi satu kesatuan yang utuh, maka terbentuklah apa yang disebut dengan model dakwah.[137] Jadi model dakwah pada dasarnya merupakan bentuk dakwah yang tergambar dari awal sampai akhir yang disajikan secara khas oleh seorang pendakwah.

Sebagaimana dijelaskan pada rumusan masalah dalam penelitian ini antara lain adalah bagaimana pendekatan dakwah Kiai Khoiron di lokalisasi Surabaya, maka pendekatan dakwah yang dimaksud di sini adalah pendekatan dakwah yang terpusat pada pendakwah dan pendekatan dakwah yang terpusat pada *mad'u.* Pendekatan yang terpusat pada pendakwah menuntut unsur-unsur dakwah lainnya menyesuaikan atau bekerja sesuai dengan kemampuan pendakwah. Sedangkan pendekatan dakwah yang terpusat pada *mad'u*, maka berupaya mengubah keagamaan *mad'u*, tidak hanya pada tingkatan pemahaman, tetapi lebih daripada itu, yaitu untuk mengubah sikap dan perilaku *mad'u*. Dalam hal ini, maka semua unsur dakwah harus sesuai dengan kondisi *mad'u*.

[137] Rofiq, Mohammad. *Konstuksi Sosial dakwah Multidimensional KH. Abdul Ghofur Paciran Lamongan Jawa Timur*, Disertasi Program Pascasarjana IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2011, hlm. 28.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

C. Konsep Dakwah: Adaptif, Solutif, Atentif, dan Humoris

Dalam proses komunikasi dakwah, seorang pendakwah wajib mempertimbangkan patut tidaknya sebuah pesan yang disampaikannya kepada *mad'u*. Tidak semua pesan yang disampaikan bisa beradaptasi, memberikan solusi, memberikan atensi tertentu, atau bahkan bisa diterima dengan senang hati oleh *mad'u*-nya. Oleh sebab itu, diperlukan pertimbangan lain yang bersifat adaptif, solutif, atau bahkan bersifat humoris. Jangan sampai pesan dakwah yang disampaikan justru akan menimbulkan kontraproduktif dengan tujuan dakwah yang sebenarnya harus dicapai. Misalnya, pesan yang bisa menyinggung perasaan umat beragama, suku, ras, golongan tertentu, atau bahkan komunitas patologis sosial dalam hal ini adalah komunitas lokalisasi. Dalam *al-Qur'an*, banyak ditemui tuntunan yang sangat bagus dalam etika komunikasi dakwah ini. Sehingga pesan dakwah yang disampaikan diharapkan mampu memberikan kesan yang mendalam bagi *mad'u*-nya. Beberapa istilah yang ditemui adalah *qawlan ma'rufan, qawlan kariman, qawlan maysuran, qawlan balighan, qawlan layyinan,* dan *qawlan sadidan.* Dengan demikian diharapkan bahwa dakwah tersebut akan mampu bersifat adaptif, solutif, loyalis, atau bahkan humoris. Artinya bahwa dakwah tersebut bisa beradaptasi dengan lingkungan prostitusi, bisa memberikan solusi terhadap *mad'u*, bisa memiliki perhatian (atentif) yang tinggi kepada *mad'u*, dan *mad'u* bisa menerima pesan dakwah dengan kesadaran mereka

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sendiri melalui pesan yang disampaikan bahasa yang menyenangkan hati atau humoris.

1. ***Qawlan Ma'rufan***

Qawlan ma'rufan berarti perkataan yang baik. Allah SWT., menggunakan frase ini, ketika berbicara tentang kewajiban orang-orang kaya atau orang kuat terhadap orang-orang yang miskin atau lemah. *Qawlan ma'rufan,* berarti pembicaraan yang bermanfaat, memberikan pengetahuan, mencerahkan pemikiran, menunjukkan pemecahan kesulitan. Kepada orang lemah, seseorang bila tidak bisa membantu secara material, maka ia harus memberikan bantuan secara psikologis.[138] Allah SWT. berfirman, *qawlan ma'rufan* dan pemberian maaf lebih baik dari pada sedekah yang diikuti dengan perkataan yang menyakitkan. Sebagaimana firman-Nya berikut ini.

قَوْلٌ مَّعْرُوفٌ وَمَغْفِرَةٌ خَيْرٌ مِّن صَدَقَةٍ يَتْبَعُهَآ أَذًى ۗ وَٱللَّهُ غَنِىٌّ حَلِيمٌ ﴿٢٦٣﴾

Perkataan yang baik dan pemberian maaf, lebih baik dari sedekah yang diiringi dengan sesuatu yang menyakitkan (perasaan si penerima). Allah Maha Kaya lagi Maha Penyantun. (QS al-Baqarah [2]: 263).

Berkomunikasi yang baik sebagaimana digambarkan ayat di atas adalah bagaimana seseorang

[138] Jalaluddin Rahmat, *Etika Komunikasi: Perspektif Religi* (Jakarta: Makalah Seminar Perpustakaan Nasional, 1996), hlm. 14-15.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

melakukan penolakan secara halus. Sementara maksud pemberian maaf di sini adalah bagaimana seseorang bisa memaafkan tingkah laku yang kurang sopan dari si peminta. Artinya, ajaran Islam mementingkan perasaan orang lain supaya jangan tersinggung oleh ungkapan yang tidak *ma'ruf*. Etika tersebut tentu akan lebih penting lagi, jika dilihat dari sudut komunikasi publik yang jumlah *mad'u*-nya bersifat massal.[139] Jika seseorang tidak mampu berkomunikasi (lisan atau tulisan) secara baik dan pantas dengan publik, maka sebetulnya ia dinilai sebagai orang yang tidak mempunyai etika komunikasi dakwah.

2. *Qawlan Kariman*

Ungkapan *qawlan kariman* dalam al-Qur'an tersebut dalam Surat Al-Isra' ayat 23 berikut ini:

وَقَضَىٰ رَبُّكَ أَلَّا تَعْبُدُوٓاْ إِلَّآ إِيَّاهُ وَبِٱلْوَٰلِدَيْنِ إِحْسَٰنًا ۚ إِمَّا يَبْلُغَنَّ
عِندَكَ ٱلْكِبَرَ أَحَدُهُمَآ أَوْ كِلَاهُمَا فَلَا تَقُل لَّهُمَآ أُفٍّ وَلَا
تَنْهَرْهُمَا وَقُل لَّهُمَا قَوْلًا كَرِيمًا ﴿٢٣﴾

Dan Tuhanmu telah memerintahkan supaya kamu jangan menyembah selain Dia dan hendaklah kamu berbuat baik pada ibu bapakmu dengan sebaik-baiknya. jika salah seorang di antara keduanya atau Kedua-duanya sampai berumur lanjut dalam

[139] Mafri Amir, *Etika Komunikasi Massa dalam Pandangan Islam* (Jakarta: Logos, 1999), hlm. 87.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pemeliharaanmu, Maka sekali-kali janganlah kamu mengatakan kepada keduanya Perkataan "ah" dan janganlah kamu membentak mereka dan ucapkanlah kepada mereka Perkataan yang mulia. (QS Al-Israa' (17): 23).

Dalam ayat di atas, Allah mengingatkan pentingnya ajaran tauhid atau meng-Esa-kan Allah agar manusia tidak terjerumus kepada kemusyrikan. Ajaran tauhid adalah dasar pertama dan utama dalam aqidah Islamiyah. Kemudian, sebagai anak diperintahkan untuk berbakti kepada orang tua. Perintah itu ditempatkan setelah perintah tauhid, karena sedekian pentingnya aspek berbakti dan berbudi luhur kepada orang tua. Salah satu pengabdian itu adalah dengan menghindari perkataan kasar. Selaku anak seharusnya berkomunikasi secara mulia dan penuh hormat. Inilah tuntunan komunikasi dalam Islam pada manusia yang posisinya lebih rendah kepada orang lain yang posisinya lebih tinggi, apalagi orang tua sendiri yang sangat besar jasanya dalam mendidik dan membesarkan anak-anaknya. *"Qawlan kariman,* menyiratkan satu prinsip utama dalam komunikasi dakwah: penghormatan. Komunikasi dalam dakwah, harus memperlakukan orang lain dengan penuh rasa hormat.[140] Prinsip ini sejalan dengan dengan komunikasi humanistis dari Carl Rogers dan Erich Fromm, atau komunikasi dialogis

[140] Mafri Amir, *Etika Komunikasi Massa dalam Pandangan Islam,* hlm. 88.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dari Martin Buber.[141] Orang lain dinilai dari harga dan integritasnya sebagai manusia. Mitra dalam dialog diakui sebagai pribadi. Hak orang lain diakui akan individualitas dan pandangan pribadinya, tanpa harus menyetujui perilaku atau pandangan mereka.

3. *Qawlan Maysuran*

Dalam komunikasi dianjurkan untuk menyajikan tulisan atau bahasa yang mudah dicerna. Bahasa dalam dakwah adalah bahasa yang mudah, ringkas dan tepat. Dalam *al-Qur'an* ditemukan istilah *qawlan maysuran* yang merupakan tuntutan komunikasi dengan mempergunakan bahasa yang mudah dimengerti dan melegakan perasaan. Allah SWT. telah berfirman berikut ini.

وَإِمَّا تُعۡرِضَنَّ عَنۡهُمُ ٱبۡتِغَآءَ رَحۡمَةٖ مِّن رَّبِّكَ تَرۡجُوهَا فَقُل لَّهُمۡ قَوۡلٗا مَّيۡسُورٗا ٢٨

Dan jika kamu berpaling dari mereka untuk memperoleh rahmat dari Tuhanmu yang kamu harapkan, Maka Katakanlah kepada mereka Ucapan yang pantas. (QS. Al-Isra' (17): 28).

Jika dilihat akar kata *maysuran*, yakni *yasara,* maka secara etimologis pengertiannya adalah

[141] Richard L. Johannesen, *Ethics in Human Communication* (terj.), Dedy Djamaluddin Malik dan Dedy Mulyana (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 1996), hlm. 65.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

"mudah".[142] *Al-Maraghiy* dalam tafsirnya memberikan pengertian dengan "mudah lagi lemah lembut".[143] Sedangkan Menurut Jalaluddin Rahmat *qawlan maysuran* sebenarnya lebih tepat diartikan "ucapan yang menyenangkan", lawannya adalah "ucapan yang menyulitkan". *Maysur* berasal dari kata *yusr*, yang berarti gampang, mudah, ringan. Bila *qawlan maysuran* berisi hal-hal yang menggembirakan. Para ahli komunikasi menyebutkan dua dimensi komunikasi. Ketika seseorang berkomunikasi, seseorang bukan hanya menyampaikan isi (*content*), tetapi juga mendefinisikan hubungan sosial (*relations*) di antara para pelaku komunikasi (pendakwah dan *mad'u*).[144] Demikianlah bentuk komunikasi yang hangat di dalam Islam, sehingga penolakan permintaan tidak boleh menyinggung perasaan orang lain, suatu komunikasi yang sangat indah dalam memelihara keharmonisan dalam tata pergaulan umat. Meskipun komunikasi di atas lebih berkonotasi dalam suasana tatap muka, namun kehangatan komunikasi serta ungkapan lemah lembut, mudah dimengerti juga berlaku juga pada dimensi yang lain.

[142] *Al-Munjid fi al-Lughat wa al-"I'lam* (Beirut: Dar al-Mashruq, 1986), hlm. 924.
[143] Ahmad Mustafa al-Maraghiy, *Tafsir al-Maraghiy Juz 15* (Beirut: Dar al-Fikr, 1974), hlm. 31.
[144] Jalaluddin Rahmat, Etika *Komunikasi: Perspektif Religi*, hlm. 17.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4. *Qawlan Balighan*

Qawlan balighan, merupakan ungkapan yang memiliki arti perkataan yang mengena. Allah SWT. berfirman:

أُوْلَٰٓئِكَ ٱلَّذِينَ يَعْلَمُ ٱللَّهُ مَا فِى قُلُوبِهِمْ فَأَعْرِضْ عَنْهُمْ وَعِظْهُمْ وَقُل لَّهُمْ فِىٓ أَنفُسِهِمْ قَوْلًۢا بَلِيغًا ﴿٦٣﴾

Mereka itu adalah orang-orang yang Allah mengetahui apa yang di dalam hati mereka. karena itu berpalinglah kamu dari mereka, dan berilah mereka pelajaran, dan Katakanlah kepada mereka Perkataan yang berbekas pada jiwa mereka. (Qs. An-Nisa (4):63).

Yang dimaksudkan ayat di atas adalah perilaku orang munafik ketika diajak untuk mematuhi hukum-hukum Allah, mereka menghalangi orang lain untuk patuh. Kalau mereka mendapat musibah atau kecelakaan karena perbuatan mereka sendiri, mereka datang mohon perlindungan atau bantuan. Orang-orang seperti inilah yang perlu dihindari, diberi pelajaran, diberi penjelasan dengan cara berbekas atau ungkapan yang mengesankan. Karena *qawlan balighan* diperlukan untuk menghadapi orang-orang Islam yang bersifat munafik. Karena orang munafik lebih berbahaya dibandingkan dengan orang nonislam, karena ia menggunting dalam lipatan.[145]

[145] Mafri Amir, *Etika Komunikasi Massa dalam Pandangan Islam,* hlm. 92.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Qawlan balighan dapat diterjemahkan ke dalam komunikasi yang efektif. Asal *balighan* adalah *balagha* yang artinya sampai atau fasih. Jadi orang munafik tersebut diperlukan komunikasi efektif yang bisa menggugah jiwanya, bahasa yang dipakai adalah bahasa yang mengesankan atau bahasa yang membekas dihatinya. Sebab dihatinya banyak dusta, khianat, ingkar janji. Kalau hatinya tidak tersentuh, maka sulit untuk menundukkannya.[146] Karena itu *qawlan balighan* adalah gaya komunikasi yang harus menyentuh ke sasaran itu.

Pengertian *qawlan balighan* ada dua. Pertama, *qawlan balighan* terjadi bila komunikator menyesuaikan pembicaraannya dengan sifat-sifat khalayak yang dihadapinya. Pada zaman modern ahli komunikasi berbicara tentang *frame of reference* dan *field of experience*. Komunikator baru efektif bila menyesuaikan pesannya dengan kerangka rujukan dengan medan khalayaknya. Kedua, *qawlan balighan* terjadi bila komunikator menyentuh khalayaknya pada hati dan otaknya sekaligus. *Al-Qur'an* mengatakan "Tidak Kami utus seorang Rasul kecuali ia harus menjelaskan dengan bahasa kaumnya".[147] Dengan demikian bahwa kewajaran dalam komunikasi adalah jika bahasa yang dipakai disesuaikan dengan pembaca, pendengar, pemirsa, sehingga berhasil merubah tingkah laku khalayak termasuk orang munafik.

[146]*Ibid*.
[147]Al-Qur-an, 14 (Ibrahim): 4.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

5. *Qawlan Layyinan*

Qawlan layyinan secara harfiyah berarti komunikasi yang lemah lembut. Sebagaimana Firman Allah berikut ini:

فَقُولَا لَهُۥ قَوْلًا لَّيِّنًا لَّعَلَّهُۥ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَىٰ ﴿٤٤﴾

Maka berbicaralah kamu berdua kepadanya dengan kata-kata yang lemah lembut, Mudah-mudahan ia ingat atau takut". (QS. Thaha (20):44)

Perkataan lembut tersebut adalah perintah Allah kepada Nabi Musa dan Nabi Harun, ketika berdakwah kepada Fir'aun untuk menyampaikan ayat-ayat Allah, karena ia menjalankan kekuasaan melampaui batas. Nabi Musa dan Nabi Harun sedikit khawatir untuk menemui Fir'aun yang galak dan kejam. Tetapi Allah memberikan jaminan "Janganlah kamu berdua khawatir karena sesungguhnya Aku bersamamu berdua. Aku mendengar dan melihat."[148] Karena ada jaminan Allah, Nabi Musa dan Nabi Harun pergi mendakwahi Fir'aun.[149]

Allah sebetulnya bisa memerintahkan kepada Rasul-rasulnya untuk berkata yang instruktif dan keras, tetapi itu bukan cara terbaik dalam mencapai hasil komunikasi terhadap seseorang, apalagi terhadap orang yang berkuasa. Allah memerintahkan agar Nabi Musa dan Nabi Harun agar berdialog dengan Fir'aun secara lemah lembut. Inilah komunikasi yang efektif

[148]Ibid., hlm. 20.
[149] Mafri Amir, *Etika Komunikasi Massa dalam Pandangan Islam,* hlm. 94.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang diajarkan oleh Islam. Berkomunikasi harus dilakukan dengan lemah lembut tanpa emosi apalagi mencaci-maki terhadap orang yang ingin dibawa ke jalan yang benar. Karena dengan cara seperti ini bisa lebih cepat difahami dan diyakini oleh lawan dialog. Kepada penguasa saja diperintahkan untuk berkomunikasi dengan lemah lembut, apalagi terhadap orang yang lemah.

6. *Qawlan Sadidan*

Kebenaran fakta dalam informasi yang disampaikan kepada publik, juga terkandung dalam tuntunan lafal *qawlan sadidan*. Istilah ini disebut 2 kali dalam *al-Qur'an.* Pertama, dalam surat *al-Nisa'* ayat 9:

وَلْيَخْشَ ٱلَّذِينَ لَوْ تَرَكُواْ مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعَٰفًا خَافُواْ عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُواْ ٱللَّهَ وَلْيَقُولُواْ قَوْلاً سَدِيدًا ﴿٩﴾

Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan Perkataan yang benar. (QS An-Nisa' [2]: 9)

Kedua, dalam surat al-Ahzab ayat 70-71 berikut ini.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَقُولُواْ قَوۡلٗا سَدِيدٗا ٧٠ يُصۡلِحۡ لَكُمۡ أَعۡمَٰلَكُمۡ وَيَغۡفِرۡ لَكُمۡ ذُنُوبَكُمۡۗ وَمَن يُطِعِ ٱللَّهَ وَرَسُولَهُۥ فَقَدۡ فَازَ فَوۡزًا عَظِيمًا ٧١

Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan Katakanlah Perkataan yang benar, Niscaya Allah memperbaiki bagimu amalan-amalanmu dan mengampuni bagimu dosa-dosamu. dan Barangsiapa mentaati Allah dan Rasul-Nya, Maka Sesungguhnya ia telah mendapat kemenangan yang besar. (QS. Al-Ahzab (33):70)

Pada kedua ayat tersebut, perintah berkata benar terdapat setelah perintah bertaqwa kepada Allah. Inilah sifat-sifat orang yang taqwa menjadi prasarat untuk mampu berbicara yang benar. Karena itu, prinsip berkata benar atau komunikasi yang betul merupakan prasyarat untuk menyejahterakan generasi mendatang. Kemudian dalam surat al-Ahzab ayat 70-71 (setelah *qawlan sadidan*), Allah menjanjikan akan memperbaiki amalan-amalan kamu. Hal ini berarti kemampuan berkata benar menjadi prasyarat untuk menghasilkan karya yang berkualitas.[150] Maksudnya, tanpa kemampuan komunikasi yang benar, maka akan sulit melahirkan hasil karya yang berkualitas. Kemudian sifat taqwa dan prinsip berkata benar juga akan mengantarkan orang kepada pengampunan dosa-dosanya dan kesuksesan yang besar.

[150] Mafri Amir, *Etika Komunikasi Massa dalam Pandangan Islam,* hlm. 80.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB IX
MODEL PILIHAN CONTOH BACAAN BILAL SERTA DOA PEMBUKA DAN PENUTUP KHUTBAH JUM'AT, 'IDUL FITRI/ADHA SERTA SHALAT TARAWIH DAN SHALAT WITIR

Beberapa model pilihan contoh bacaan bilal serta doa pembuka dan penutup khutbah jum'at dan 'Idul fitri/adha.

Contoh 1

يَامَعَاشِرَ الْمُسْلِمِيْنَ وَزُمْرَةَ الْمُؤْمِنِيْنَ رَحِمَكُمُ اللهِ، رُوِيَ عَنْ اَبِى هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ اَنَّهُ قَالَ : قَالَ رَسُوْلُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : اِذَاقُلْتَ لِصَاحِبِكَ يَوْمَ الْجُمْعَةِ اَنْصِتْ وَالْاِمَامُ يَخْطُبُ فَقَدْ لَغَوْتَ. اَنْصِتُوْا وَاسْمَعُوْا وَاَطِيْعُوْا رَحِمَكُمُ اللهُ, اَنْصِتُوْا وَاسْمَعُوْا وَاَطِيْعُوْا رَحِمَكُم اللهُ, اَنْصِتُوْا لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُوْنَ

"Wahai sekalian orang-orang muslim dan segolongan orang-orang mukmin semoga Allah memberi rahmat kepada kalian, diriwayatkan dari Abu Hurairah r.a bahwa beliau berkata: Rasulullah sallallahu alaihi wasallam bersabda: "Apabila engkau berkata kepada temanmu pada hari Jum'at, perhatikanlah! padahal Khatib sedang berkhutbah. Maka sungguh sia-sialah kamu. Perhatikanlah, dengarkanlah dan taatlah kamu sekalian semoga Allah memberi rahmat kepada kalian semua. Perhatikanlah, dengarkanlah dan taatlah kamu sekalian semoga Allah memberi rahmat kepada kalian semua. Perhatikanlah! semoga kamu sekalian diberi rahmat.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Contoh 2

مَعَاشِرَ الْمُسْلِمِيْنَ وَزُمْرَةَ الْمُؤْمِنِيْنَ رَحِمَكُمُ اللهُ اِنَّ يَوْمَ الْجُمْعَةِ سَيِّدُ الْأَيَّامِ وَحِجُّ الْفُقَرَاءِ وَعِيْدُ الْمَسَاكِيْنَ. اَلْخُطْبَتَانِ فِيْهَا مَقَامُ رَكْعَتَيْنِ مِنَ الْفَرْضِ. فَاِذَا صَعِدَ الْخَطِيْبُ عَلَى الْمِنْبَرِ فَلاَ يَتَكَلَّمَنَّ اَحَدُكُمْ وَمَنْ يَتَكَلَّمُ فَقَدْ لَغَا وَمَنْ لَغَا فَلاَ جُمْعَةَ لَهُ ،اَنْصِتُوْا وَاَسْمَعُوْا وَاَطِيْعُوْا رَحِمَكُمُ اللهُ

اَنْصِتُوْا وَاَسْمَعُوْا وَاَطِيْعُوْا جَمِيْعًا رَحِمَكُمُ اللهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ

"Wahai sekalian orang-orang muslim dan segolongan orang-orang mukmin semoga Allah memberi rahmat kepada kalian. Sesungguhnya hari jum'at adalah induk dari beberapa hari dan kunjungan haji bagi para fakir dan perayaan bagi para orang miskin. Dua khutbah pada khutbah jum'at kedudukannya adalah dua rokaat dari solat fardhu (sholat duhur). Maka ketika khotib naik di atas mimbar janganlah diantara kalian untuk berbicara. Maka barang siapa yang berbicara maka ia termasuk orang yang sia-sia. Barang siapa yang mensia-siakannya maka baginya tidak mendapatkan (pahala) jum'at. Perhatikanlah! dan dengarkanlah! dan taatilah! semoga Allah merahmati kalian semua. Perhatikanlah! dan dengarkanlah! dan taatilah! semoga Allah merahmati kalian semua dan kamu sekalian termasuk golongan orang yang beuntung.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Contoh 3

يٰاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا صَلُّوْا عَلَيْهِ وَسَلِّمُوْا تَسْلِيْمَا اِنَّ اللّٰهَ وَمَلٰا ئِكَتَهُ يُصَلُّوْنَ عَلَى النَّبِي

يَا مَعَاشِرَ الْمُسْلِمِيْنَ وَزُمْرَةَ الْمُؤْمِنِيْنَ رَحِمَكُمُ اللهِ، رُوِيَ عَنْ اَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ اَنَّهُ قَالَ : قَالَ رَسُوْلُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : اِذَا قُلْتَ لِصَاحِبِكَ يَوْمَ الْجُمْعَةِ اَنْصِتْ وَالْاِمَامُ يَخْطُبُ فَقَدْ لَغَوْتَ

اِنَّ يَوْمَ الْجُمْعَةِ سَيِّدُ الْأَيَّامِ فَاِذَا صَعِدَ الْخَطِيْبُ عَلَى الْمِنْبَرِ فَلاَ يَتَكَلَّمَنَّ اَحَدُكُمْ وَمَنْ يَتَكَلَّمُ فَقَدْ لَغَا وَمَنْ لَغَا فَلاَ جُمْعَةَ لَهُ ،اَنْصِتُوْا وَاَسْمَعُوْا وَاَطِيْعُوْا رَحِمَكُمُ اللهُ

"Sesungguhnya Allah dan malaikat-malaikatnya bersholawat untuk nabi. Hai orang-orang yang beriman bersholawatlah kamu untuk nabi dan ucapkanlah salam penghormatan untuknya. "Wahai sekalian orang-orang muslim dan segolongan orang-orang mukmin semoga Allah memberi rahmat kepada kalian, diriwayatkan dari Abu Hurairah r.a bahwa beliau berkata: Rasulullah sallallahu alaihi wasallam bersabda: "Apabila engkau berkata kepada temanmu pada hari Jum'at, perhatikanlah! padahal Khatib sedang berkhutbah. Maka sungguh sia-sialah kamu. Sesungguhnya hari jumat adalah induk dari segala hari, maka apabila khotib naik di atas mimbar maka janganlah diantara kalian yang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

berbicara, maka barang siapa yang berbicara maka ia termasuk orang yang sia-sia. Maka ia tidak mendapatkan (pahala) jumat. Perhatikanlah! Dengarkanlah! Dan taatilah! semoga Allah merahmati kamu sekalian.

Contoh 4

اعُوْذُ بِاللهِ السَّمِيْعِ الْعَلِيْمِ مِنَ الشَّيْطَانِ الرَّجِيْمِ يَاأَيُّهَا الَّذِيْنَ آمَنُوْا اِذَا نُوْدِىَ لِلصَّلاَةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمْعَةِ فَاسْعَوْا اِلَى ذِكْرِ اللهِ وَذَرُوْا الْبَيْعَ ذَالِكُمْ خَيْرٌ لَكُمْ اِنْ كَنْتُمْ تَعْلَمُوْنَ فَاِذَا قُضِيَتِ الصَّلاَةُ فَانْتَشِرُوْا فِى ٱلْأَرْضِ وَابْتَغُوْا مِنْ فَضْلِ اللهِ وَاذْكُرُوْا اللهَ كَثِيْرً لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ. وَاِذَا رَاَوْا تِجَارَةً اَوْ لَهْوَنِ انْفَضُّوْا اِلَيْهَا وَتَرَكُوْكَ قَائِمًا قُلْ مَا عِنْدَ اللهِ خَيْرٌ مِنَ اللَّهْوِ وَمِنَ التِّجَارَةِ وَاللهُ خَيْرٌ الرَّازِقِيْنَ قُلِ ادْعُوا اللهَ اَوِ ادْعُوا الرَّحْمنَ اَيًّامَا تَدْعُوْا فَلَهُ ٱلْأَسْمَاءُ الْحُسْنَى وَلاَ تَجْهَرْ بِصَلاَتِكَ وَلاَ تُخَافِتْ بِهَا وَابْتَغِ بَيْنَ ذَلِكَ سَبِيْلاً. وَقُلِ الْحَمْدُ للهِ الَّذِى لَمْ يَتَّخِذْ وَلَدًا وَلَمْ يَكُنْ لَهُ شَرِيْكٌ فِى الْمُلْكِ وَلَمْ يَكُنْ لَهُ وَلِىٌّ مِنَ الذُّلِّ وَكَبِّرْهُ تَكْبِيْرًا, صَدَقَ اللهُ مَوْلاَنَا الْعَظِيْمِ اِنَّ اللهَ وَمَلاَئِكَتَهُ يُصَلُّوْنَ عَلَى النَّبِيِّ يَا اَيُّهَا الَّذِيْنَ آمَنُوْا صَلُّوْا عَلَيْهِ

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

وَسَلِّمُوْا تَسْلِمِيْمًا. اَللّٰهُمَّ صَلِّ وَسَلِّمْ وَزِدْ وَاَنْعِمْ وَتَفَضَّلْ وَبَارِكْ بِجَلاَلِكَ وَكَمَالِكَ عَلَى زَيْنِ عِبَادِكَ وَاَشْرَفِ عِبَادِكَ اَسْعَدِ الْعَرَبِ وَالْعَجَمِ وِاِمَامِ طَيْبَةَ وَالْحَرَمِ وَتَرْجُمَانِ لِسَانِ الْقِدَمِ وَمَنْبَعِ الْعِلْمِ وَالْحِلْمِ وَالْحِكْمَةِ وَالْحِكَمِ اَبِى الْقَاسِمْ سَيِّدِنَا وَمَوْلاَنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى اَلِهِ وَصَحْبِهِ وَسَلِّمْ وَزِدْهُ شَرَفًا يَارَبِّ وَكَرَمًا وَتَعْظِيْمًا وَمَهَابَةً وَرِفْعَةً وَبِرًّا اَلصَّلاَةُ وَالسَّلاَمُ عَلَيْكَ يَارَسُوْلَ اللهِ.. اَلصَّلاَةُ وَالسَّلاَمُ عَلَيْكَ يَاحَبِيْبَ اللهِ.. اَلصَّلاَةُ وَالسَّلاَمُ عَلَيْكَ يَا اَوَّلَ خَلْقِ اللهِ وَخَاتِمَ ٱلْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِيْنَ سَيِّدَنَا وَنَبِيِّنَا مُحَمَّدٍ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَرَضِيَ اللهُ تَبَارَكَ وَتَعَالَى عَنْ سَادَاتِنَا وَمَوَالِنَا وَاَئِمَّتِنَا اَبِى بَكْرٍ وَعُمَرَ وَعُثْمَانَ وَعَلِى وَعَنْ بَقِيَّةِ الصَّحَابَةِ اَجْمَعِيْنَ.

Setelah selesai membaca ayat jum'at terus adzan dan melaksanakan shalat sunat Qobliyah jum'at, kemudian Bilal naik dan membaca kalimah dibawah ini:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

مَعَاشِرَ الْمُسْلِمِيْنَ وَزُمْرَةَ الْمُؤْمِنِيْنَ رَحِمَكُمُ اللهُ اِنَّ يَوْمَ الْجُمْعَةِ سَيِّدُ الْأَيَّامِ وَحِجُّ الْفُقَرَاءِ وَعِيْدُ الْمَسَاكِيْنَ اَلْخُطْبَتَانِ فِيْهَا مَقَامُ رَكْعَتَيْنِ مِنَ الْفَرْضِ فَاِذَا صَعِدَ الْخَطِيْبُ عَلَى الْمِنْبَرِ فَلاَ يَتَكَلَّمَنَّ اَحَدُكُمْ وَمَنْ يَتَكَلَّمُ فَقَدْ لَغَا وَمَنْ لَغَا فَلاَ جُمْعَةَ لَهُ اَنْصِتُوْا وَاَسْمَعُوْا وَاَطِيْعُوْا رَحِمَكُمُ اللهُ اَنْصِتُوْا وَاَسْمَعُوْا وَاَطِيْعُوْا جَمِيْعًا رَحِمَكُمُ اللهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ

Di waktu imam akan naik mimbar lalu bilal membaca :

اَللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى مُحَمَّدٍ.. اَللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ.. اَللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى سَيِّدِنَا وَمَوْلاَنَا مُحَمَّدٍ وَسَلِّمْ وَرَضِىَ اللهُ تَبَارَكَ وَتَعَالَى وَعَنْ كُلِّ الصَّحَابَةِ اَجْمَعِيْنَ.. اَللَّهُمَّ قَوِّ الْإِسْلاَمَ وَالْإِيْمَانَ مِنَ الْمُسْلِمِيْنَ وَالْمُسْلِمَاتِ وَالْمُؤْمِنِيْنَ وَالْمُؤْمِنَاتِ وَانْصُرْهُمْ عَلَى الْمُعَانِدِيْنَ رَبِّ اخْتِمْ لَنَا مِنْكَ بِالْخَيْرِ وَيَاخَيْرَ النَّاصِرِيْنَ بِرَحْمَتِكَ يَااَرْحَمَ الرَّاحِمِيْنَ

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

A. Bacaan Bilal ‘Idul Fitri dan ‘Idul Adha

Di bawah ini kami tuliskan bacaan-bacaan bilal/ muraqqi yang biasa dibaca ketika menaikan imam dan khatib dalam shalat sunah ‘Idul Fitri dan ‘Idul Adha.

Sebelum shalat dimulai bilal memulai membaca:

اَلصَّلاَةُ سُنَّةً لِعِيْدِ الْفِطْرِ \ الْأَضْحَى رَكْعَتَيْنِ رَحِمَكُمُ اللهُ 3× الصَّلاَةُ جَامِعَةْ

Kemudian setelah selesai shalat Bilal membaca:

مَعَاشِرَ الْمُسْلِمِيْنَ وَزُمْرَةَ الْمُؤْمِنِيْنَ رَحِمَكُمُ اللهُ قَدْ نَزَلَ عَلَيْكُمْ يَوْمُ الْعِيْدِ وَيَوْمُ الْكَرَامَةِ وَالْمَزِيْدِ ضِيَافَةً لَكُمْ مِنَ اللهِ الْكَرِيْمِ فَعَظِّمُوْهُ حَقَّ التَّعْظِيْمِ وَهُوَ يَوْمُ دَعْوَةٍ وَاِجَابَةٍ اَنْصِتُوْا وَاَسْمَعُوْا وَاَطِيْعُوْا رَحِمَكُمُ اللهُ اَنْصِتُوْا وَاَسْمَعُوْا وَاَطِيْعُوْا رَحِمَكُمُ اللهُ اَنْصِتُوْا وَاَسْمَعُوْا وَاَطِيْعُوْا جَمِيْعًا رَحِمَكُمُ اللهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ

Di waktu imam naik mimbar, Bilal membaca shalawat seperti halnya shalat jum’at dan setelah khutbah awal, khatib duduk lalu membaca shalawat seperti pada jum’at juga.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Bacaan Bilal dalam Shalat Jum'at dan Tata Caranya

1. Bilal berdiri menghadap kiblat sambil membaca doa sebelum adzan.
   Doanya:

   سُبْحَانَ اللهِ وَالْحَمْدُ للهِ وَلآ اِلهَ اِلاَّ اللهُ وَاللهُ اَكْبَرُ, وَلاَ حَوْلَ وَلاَ قُوَّةَ اِلاَّ بِاللهِ الْعَلِيِّ الْعَظِيْمِ.. اَللَّهُمَّ صَلِّ وَسَلِّمْ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِ سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ.. اَللهُ يَا كَرِيْمُ

2. Mengumandangkan adzan Jum'at yang pertama.
   Lafadz adzan:

   اللهُ اَكْبَرُ اللهُ اَكْبَرُ, اللهُ اَكْبَرُ اللهُ اَكْبَرُ

   أَشْهَدُ اَنْ لاَ اِلهَ اِلاَّ اللهُ, أَشْهَدُ اَنْ لاَ اِلهَ اِلاَّ اللهُ

   أَشْهَدُ اَنَّ مُحَمَّدًا رَسُوْلُ اللهِ, أَشْهَدُ اَنَّ مُحَمَّدًا رَسُوْلُ اللهِ

   حَيَّ عَلَى الصَّلاَةِ, حَيَّ عَلَى الصَّلاَةِ

   حَيَّ عَلَى الْفَلاَحِ, حَيَّ عَلَى الْفَلاَحِ

   اللهُ اَكْبَرُ اللهُ اَكْبَرُ

   لآ اِلهَ اِلاَّ اللهُ

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Melakukan shalat sunah qobliyah jum'at sebanyak 2 raka'at.
4. Bilal berdiri menghadap para jamaah sambil membawa tongkat dan mengucapkan.

يَا مَعَاشِرَ الْمُسْلِمِيْنَ وَزُمْرَةَ الْمُؤْمِنِيْنَ رَحِمَكُمُ اللهُ,

رُوِيَ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ أَنَّه قَالَ:

قَالَ رَسُوْلُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ, إِذَا قُلْتَ لِصَاحِبِكَ يَوْمَ الْجُمْعَةِ أَنْصِتْ وَالْإِمَامُ يَخْطُبُ فَقَدْ لَغَوْتَ, أَنْصِتُوْا وَاسْمَعُوْا وَأَطِيْعُوْا رَحِمَكُمُ اللهُ, أَنْصِتُوْا وَاسْمَعُوْا وَأَطِيْعُوْا رَحِمَكُمُ اللهُ أَنْصِتُوْا وَاسْمَعُوْا وَأَطِيْعُوْا لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُوْنَ

5. Imam nak mimbar, bilal memberikan tongkat dan membaca sholawat.

اَللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ.. اَللَّهُمَّ صَلِّ وَسَلِّمْ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ.. اَللَّهُمَّ صَلِّ وَسَلِّمْ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ اَجْمَعِيْنَ

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

6. Kemudian bilal menghadap kepada para jamaah lagi dan membaca doa.

اَللّٰهُمَّ قَوِّ الْإِسْلاَمِ, مِنَ الْمسْلِمِيْنَ وَالْمُسْلِمَاتِ, وَالْمُؤْمِنِيْنَ وَالْمُؤْمِنَاتِ, اَلْأَحْيَاءِ مِنْهُمْ وَالْأَمْوَاتِ, وَيَسِّرْ هُمْ عَلَى مُعَانِدِ الدِّيْنِ,. وَاخْتِمْ لَنَا مِنْكَ بِالْخَيْرِ, وَيَاخَيْرَ النَّاصِرِيْنَ بِرَحْمَتِكَ يَاارْحَمَ الرَّاحِمِيْنَ.

7. Lalu khatib mengucapkan salam dan duduk, kemudian bilal mengumandangkan adzan jum'at yang kedua
8. Diantara khutbah pertama dan kedua, ketika khatib sedang duduk bilal membacashalawat lagi.

اَللّٰهُمَّ صَلِّ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ. اَللّٰهُمَّ صَلِّ وَسَلِّمْ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ. اَللّٰهُمَّ صَلِّ وَسَلِّمْ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ اَجْمَعِيْنَ.

9. Setelah khatib selesai membacakan khutbah, kemudian bilal mengumandangkan iqamah.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

C. Bacaan Bilal Shalat Terawih dan Witir

No	Bacaan Bilal	Jawaban Jamaah
1	صَلُّوْا سُنَّةَ التَّرَاوِيْحِ رَكْعَتَيْنِ جَامِعَةَ رَحِمَكُمُ اللهُ	رَحِمَكُمُ اللهُ
	اَللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ	اَللَّهُمَّ صَلِّ وَسَلِّمْ عَلَيْهِ
2	فَضْلًا مِنَ اللهِ تَعَالَى وَنِعْمَةْ	وَمَغْفِرَةً وَنِعْمَةْ
	اَللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ	اَللَّهُمَّ صَلِّ وَسَلِّمْ عَلَيْهِ
3	اَلْخَلِيْفَةُ اْلاُوْلَى سَيِّدُنَا اَبُوْ بَكَرْ الصِّدِّيْقُ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ	رَضِيَ اللهُ عَنْهُ
	اَللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ	اَللَّهُمَّ صَلِّ وَسَلِّمْ عَلَيْهِ
4	فَضْلًا مِنَ اللهِ تَعَالَى وَنِعْمَةْ	وَمَغْفِرَةً وَنِعْمَةْ
	اَللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ	اَللَّهُمَّ صَلِّ وَسَلِّمْ

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

		عَلَيْهِ
5	اَلْخَلِيْفَةُ الثَّانِيَةُ سَيِّدُنَا عُمَرُ ابْنُ الْخَطَّابْ	
	اَللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ	اَللَّهُمَّ صَلِّ وَسَلِّمْ عَلَيْهِ
6	فَضْلًا مِنَ اللهِ تَعَالَى وَنِعْمَةْ	وَمَغْفِرَةً وَنِعْمَةْ
	اَللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ	اَللَّهُمَّ صَلِّ وَسَلِّمْ عَلَيْهِ
7	اَلْخَلِيْفَةُ الثَّالِثَةُ سَيِّدُنَا عُثْمَانُ بْنُ عَفَّانْ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ	
	اَللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ	اَللَّهُمَّ صَلِّ وَسَلِّمْ عَلَيْهِ
8	فَضْلًا مِنَ اللهِ تَعَالَى وَنِعْمَةْ	وَمَغْفِرَةً وَنِعْمَةْ
	اَللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ	اَللَّهُمَّ صَلِّ وَسَلِّمْ

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

		عَلَيْهِ
9	اَلْخَلِيْفَةُ الرَّابِعَةُ سَيِّدُنَا عَلِيْ بِنْ اَبِيْ طَالِبْ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ	
	اَللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ	اَللَّهُمَّ صَلِّ وَسَلِّمْ عَلَيْهِ
10	اَخِرُ التَّرَاوِيْحِ اَجَرَكُمُ اللهُ	اَمِيْنَ يَارَبَّ الْعَالَمِيْنَ
	اَللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ	اَللَّهُمَّ صَلِّ وَسَلِّمْ عَلَيْهِ
Bacaan Bilal Shalat Witir		
	صَلُّوْا سُنَّةَ الْوِتْرِ رَكْعَتَيْنِ جَامِعَةَ رَحِمَكُمُ اللهُ	رَحِمَكُمُ اللهُ
1	اَللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ	اَللَّهُمَّ صَلِّ وَسَلِّمْ عَلَيْهِ
2	صَلُّوْا سُنَّةَ رَكْعَةَ الْوِتْرِ جَامِعَةَ رَحِمَكُمُ اللهُ	رَحِمَكُمُ اللهُ

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Bacaan doa shalat taraweh (rakaat terakhir/20)

بِسْمِ اللهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيْمِ, اَللَّهُمَ اجْعَلْنَا بِالْاِيْمَانِ كَامِلِيْنَ ,وَلِلْفَرَائِضِ مُؤَدِّيْن, وَلِلصَّلاَةِ حَافِظِيْنَ, وَلِلزَّكَاةِ فَاعِلِيْنَ, وَلِمَاعِنْدَكَ طَالِبِيْنَ, وَلِعَفْوِكَ رَاجِيِّنَ, وَبِالْهُدَى مُتَمَسِّكِيْنَ, وَعَنِ اللَّغْوِمُعْرِضِيْنَ, وَفِي الدُّنْيَا زَاهِدِيْنَ, وَفِي الْاخِرَةِ رَاغِبِيْنَ ,وَبِالْقَضَاءِ رَضِيْنَ, وَبِالنَّعْمَاءِ شَاكِرِيْنَ, وَعَلَى الْبَلاَءِ صَابِرِيْنَ, وَتَحْتَ لِوَءِ سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ صَلىَّ اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَوْمَ الْقِيَامَةِ سَائِرِيْنَ, وَاِلَى الْحَوْضِ وَارِدِيْنَ, وَاِلَى الْجَنَّةِ دَاخِلِيْنَ, وَمِنَ النَّارِ نَاجِيْنَ, وَعَلَى سَرِيْرِ الْكَرَامَةِ قَاعِدِيْنَ, وَمِنْ حُوْرِالْعَيْنِ مُتَزَوِّجِيْنَ, وَمِنْ سُنْدُسٍ وَاِسْتَبْرَقٍ وَّدِيْبَاج مُتَلَبِّسِيْنَ, وَمِنْ طَعَامِ اَلْجَنَّةِ آ كِلِيْنَ وَمِنْ لَبَنٍ وَعَسَلٍ مُصَفًى شَارِبِيْنَ, بِاَكْوَابٍ وَّاَبَارِيْقَ وَكَأْسٍ مِنْ مَعِيْن, مَع الَّذِيْنَ اَنْعَمْتَ عَلَيْهِمْ مِنَ النَّبِيِّيْنَ وَالصِّدّيْقِيْنَ وَالشُّهَدَاءِ وَالصّاَلِحِيْنَ, وَحَسُنَ اُولَئِكَ رَفِيْقًا, ذَلِكَ اَلْفَضْلُ مِنَ اللهِ وَكَفىَ بِاللهِ عَلِيْما, اِنَّ اللهِ وَمَلاَئِكَتَهُ يُصَلُّوْنَ عَلىَ النَّبِيّ يَاَيُّهَا

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

الَّذِ يْنَ اَمَّنُواصَلُّواعَلَيْهِ وَسَلِّمُوْاتَسْلِيْمَا وَصَلَّى اللهُ عَلَ سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وعَلَى اَلِهِ وَصَحْبِهِ وَسَلَّمَ وَالْحَمْدُ للهِ رَبِّ الْعَالَمِيْن.

"Dengan nama Allah yang maha pengasih lagi maha penyayang. Ya Allah, jadikanlah kami orang-orang yang sempurna imannya, yang melaksanakan kewajiban-kewajiban terhadap-Mu, yang memelihara shalat, yang mengeluarkan zakat, yang mencari apa yang ada di sisi-Mu, yang mengharapkan ampunan-Mu, yang berpegang pada petunjuk, yang berpaling dari kebatilan, yang zuhud di dunia, yang menyenangi akherat, yang ridha dengan ketentuan, yang bersyukur atas nikmat yang diberikan, yang sabar atas segala musibah, yang berada di bawah panji-panji junjungan kami, Nabi Muhammad, pada hari kiamat, sampai kepada telaga (yakni telaga Nabi Muhammad) yang masuk ke dalam surga, yang duduk di atas dipan kemuliaan, yang menikah dengan para bidadari, yang mengenakan berbagai sutra ,yang makan-makanan surga, yang minum susu dan madu yang murni dengan gelas, cangkir, dan cawan bersama orang-orang yang Engkau beri nikmat dari para nabi, shiddiqin, syuhada dan orang-orang shalih. Mereka itulah teman yang terbaik. Itulah keutamaan (anugerah) dari Allah, dan cukuplah bahwa Allah Maha Mengetahui. Ya Allah, jadikanlah kami pada malam yang mulia dan diberkahi ini tergolong orang-orang yang bahagia dan diterima amalnya, dan janganlah Engkau jadikan kami tergolong orang-orang yang celaka dan ditolak amalnya, Segala puji bagi Allah Tuhan semesta alam."

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Kemudian dilanjutkan dengan shalat witir 3 rakaat.
Bacaan bilal shalat witir 2 rakaat

صلوا سنة الوتر ركعة جماعة أثابكم الله

Bacaan bilal shalat witir 1 rakaat

صلوا سنة الوتر ركعة مع القنوت أثابكم الله

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR PUSTAKA

Al-Bayayuni, Muhammad Abu Fath, *Al-Madkhal ila 'Ilm al-Da'wah* (Beirut: Mu'assasah al-Risalah, 1993)

Al-Maraghiy, Ahmad Mustafa, *Tafsir al-Maraghiy Juz 15* (Beirut: Dar al-Fikr, 1974)

Al-Qaththani, Said bin Ali, *al-Hikmah fi Da'wat ila Allah Ta'ala,* (Terj.). *Da'wah Islam Da'wah Bijak*, (Jakarta: Gema Insani Press, 1994)

Amir, Mafri, *Etika Komunikasi Massa dalam Pandangan Islam* (Jakarta: Logos, 1999)

Brown J.W., *Dasar-Dasar Pengetahuan Berpidato* (t.t.: Nur Cahaya, 1984)

Burwich, Frederick, *Selected Essays of Rhetoric by Thomas de Quency* (t.t.: Soulthern illionis, 1967)

Carnegie, Dale, *Tehnik dan Seni Berpidato*, (terjemah) (t.t.: Nur Cahaya, t.th.)

Casson, Herbert N., *A Complete public Speaking Course*, (terj. Ds. Ibn Jarir) (Semarang: Toha Putra, t.th.)

Cullought, William J. Mc., *Hold Yiur Audience*, (terjemahan) (Bandung: Pioner Jaya, 1986)

Dhofier, Zamakhsyari, *The Pesantren Tradition: A Study of The Role the Kyai in the Maintenance of the Traditional Ideology of Islam in Java,* (terj.) (Jakarta: LP3ES)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dipodjojo, Asdi S., *Komunikasi Lisan* (Yogyakarta: Lukman, 1984)

Encyclopedia Britanica, , *Encyclopedia Britanica* (London: LTD, t.th.)

Hafiduddin, Didin, *Dakwah Aktual* (Jakarta: Pustaka Firdaus, 1999)

Harry J. Benda, *Bulan Tsabit dan Matahari* (Jakarta: Pustaka Jaya, 1980)

Horikoshi, Hiroko, *Kyai dan Perubahan Sosial* (terj.) (Jakarta: P3M, 1987)

Johannesen, Richard L., *Ethics in Human Communication* (terj.), Dedy Djamaluddin Malik dan Dedy Mulyana (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 1996)

Mahfudh, Syekh Ali, *Hidayat al-Mursyidin ila Thuruq al-Wa'dzi wa al-Khitabat* (Libanon: Dar-al-Ma'rifah, tt)

Masyori, Anwar, *Studi Tentang Ilmu Dakwah* (Surabaya: Bulan Bintang, t.th.)

Mehra, Partap Sing, Yazie Burhan, *Pengantar Logika Tradisional*, (t.t.: Binacipta, 1980)

Mulyani, Yani, *Tanya Jawab Dasar-dasar Retorika* (Bandung: Amico, 1981)

Natsir, M., *Fiqh al-Dakwah* (Semarang: Ramadhani, 1991)

Oka, I Gusti Ngurah, *Retorika Sebuah Tinjauan Pengantar* (Bandung: Tarate, 1976)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Omar, Thoha Yahya, *Ilmu Dakwah* (Jakarta: Wijaya, 1971)

Prochnow, Herbert V., *The Successful Speakers Hand Blok* (terjemah), (Bandung: Pioner Jaya, 1987)

Rachmat, Jalalluddin, *Etika Komunikasi: Perspektif Religi* (Jakarta: Makalah Seminar Perpustakaan Nasional, 1996)

_____, *Retorika Modern* (Bandung: Akademika,1982)

Rahman, Oemi Abd, *Dasar-dasar Public Relation* (Bandung: Alumni, 1979)

Ridha, Muh. Rasyid, *Tafsir al-Manar*, Juz IV (Kairo, al-Maktabat al-Qahirah, tt.)

Roekomy, *Dasar-dasar Persuasi* (*Principles of Persuasion*) (Bandung: Yayasan Akademi Penerangan, 1969)

Rofiq, Mohammad. "Konstuksi Sosial dakwah Multidimensional KH. Abdul Ghofur Paciran Lamongan Jawa Timur", Disertasi Program Pascasarjana IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2011.

Sanjaya, Wina, *Strategi Pembelajaran Berorientasi pada Standar Proses Pendidikan*, (Jakarta: Kencana Prenada Group, 2008)

Shari'ati, Ali, *Membangun Masa Depan Islam* (Bandung: Mizan, 1988)

Shihab, M. Quraisy, *Membumikan Alquran* (Bandung: Mizan, 1995)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Siddiq, Syamsuri, *Dakwah dan Teknik Berkhutbah* (Bandung: al-Ma'arif, 1993)

Siradj, Sjahudi, *Ilmu Dakwah Suatu Tinjauan Metodologis*, (Surabaya: IAIN Sunan Ampel, 1989)

Sudrajat, Akhmad, *Pengertian Pendekatan, Strategi, Metode, Teknik, dan Model Pembelajaran*, dalam http://**akhmadsudrajat.wordpress.com**. (17 Februari 2010).

Suisyanto, *Peranan Kiai dalam Dakwah dan Perubahan Sosial*, Jurnal Populis: Pengembangan Masyarakat, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, Volume 5, Nomor 1, 1 Januari 2007.

Sunarjo, Djoenaesih S. Sunarjo, *Komunikasi, Persuasi dan Retorika* (Yogyakarta: Liberty, 1983)

Susanto, Astrid S., *Pendapat Umum* (Bandung: Bina Cipta, t.th.)

Tasmara, Toto. *Komunikasi Dakwah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 1997)

Yunus, Mahmud, *Kamus Arab-Indonesia*, (Jakarta: Hida Karya Agung, 1990)

Zaidan, Abdul Karim, *Ushul al-Dakwah* (Baghdad: Dar Umar al-Khattab, 1975)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

RIWAYAT PENULIS

Dr. H. A. Sunarto AS, M.E I lahir di kota Surabaya pada 26 Desember 1959. Muballigh ini terlahir dari pasangan ibu Sumiati dan Bapak H. Supat.

Selepas lulus TK (Taman Kanak) di Surabaya, kemudian ia atas perintah kedua orang tua pergi merantau ke Madrasah Ibtidaiyah I Sabillah Salamah / Madrasah Miftahul Ulum Pondok Pesantren Sido Giri Pasuruan Jawa Timur untuk menimba Ilmu agama di KH. Cholil Nawawi. Di pesantren salaf ini, Sunarto AS. kemudian lebih banyak menghabiskan masa kecilnya. Dasar-dasar agama seorang muslim yang ta'at ia dapatkan dengan nyantri di pesantren ini dari tahun kira-kira 1968 sampai 1973.

Pada tahun 1973, ia kemudian memilih meneruskan perjuangan mencari ilmunya di Madrasah Tsanawiyah atau setara dengan SMP (Sekolah Menengah Pertama) di pondok salafiah Tebu Ireng Jombang Jawa Timur yang pada waktu itu di asuh oleh KH. Yusuf Hasyim. Ia tinggal di rumah *ndalem* KH. Adnan Ali Kemudian, ia menyelesaikan sekolahnya pada tahun 1976.

Di pesantren salaf Tebu Ireng ini. Ia bahkan meneruskan hingga sekolah sampai madrasah Aliyah, setingkat dengan Sekolah Menengah Atas (SMA). Di pondok ini pula, ia mengabdi pada sang kyai dengan ikut di ndalem kyai (rumah kiai). Kemudian ia menyelesaikan sekolahnya pada tahun 1979. Kemudian, ia mengisi waktu luang selama bulan ramadlan untuk memperdalam agama di Pondok Pesantren Langitan, Widang, Tuban dan lasem Jawa Tengah.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Setelah menamatkan Tsanawiyah dan Aliyah di pondok Tebu Ireng Jombang pada tahun 1979, ia kembali ke kota asalnya Surabaya. Di kota kelahirannya ini, ia kemudian melanjutkan sekolahnya di Perguruan Tinggi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Sunan Ampel Surabaya Fakultas Dakwah Jurusan PPAI (Penyiaran dan Penerangan Agama Islam), yang kini telah berganti nama menjadi Komunikasi Penyiaran Islam (KPI) Fakultas Dakwah dan Komunikasi (FDK) Universitas Islam Negeri Sunan Ampel (UINSA) Surabaya.

Tepat pada tahun 1987, ia menamatkan kuliahnya di Fakultas Dakwah untuk mendapatkan gelar sarjana Strata Satu. Dalam laporan akhir perkuliahannya, ia menulis judul penelitian"Pengaruh Ceramah Agama Terhadap Sikap Dan Prilaku Wanita Tuna Susila Di Bangunsari Dalam Rangka Rehabilitasi". Dalam penelitiannya ini, ia berangkat dari latar belakang keprihatinan ia terhadap dunia lokalisasi yang ada di daerah sekitar tempat tinggalnya.

Selanjutnya kemudian pada tahun 2003. ia menamatkan sekolah Magister atau S-2 di Pasca Sarjana IAIN Sunan Ampel Surabaya konsentrasi ekonomi Islam pada tahun 2003 dengan tesisnya yang berjudul. "Investasi Bagi Hasil Antara Pedagang Pasar Miftahul Ulum Dengan Pedagang Pasar Pandandari Pacet Mojokerto". Atas penelitiannya ini, ia berhak mendapat gelas Magister Ekonomi Islam (M.Ei).

Kemudian ia melanjutkan studinya S-3 atau program doktor *Dirasah Islamiyah* konsentrasi dakwah di Pasca Sarjana IAIN Sunan Ampel Surabaya dengan disertasinya yang berjudul. " Kiai dan Prostitusi (Kajian tentang Pendekatan Dakwah KH. Muhammad Khoiron Syu'aib di Lokalisasi Kota

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Surabaya) ". Atas penelitiannya ini, ia berhak mendapat gelas Doktor (Dr).

Dalam riwayat pekerjaan, ia pernah menjadi Pegawai akademik dari tahun 1994 s/d 1996, Staf bagian umum dari tahun 1996 s/d 1998, Wakil dekan III periode tahun 2004 s/d 2009 dan periode tahun 2009 s/d 2013 FDK UINSA Surabaya.

Ia juga aktif dalam organisasi sosial kemasyarakatan, diantaranya, Ketua PAC .GP. Anshor Kec.Krembangan tahun 1995-1998, Sekretaris KNPI Kota Surabaya Tahun 1996-2000, Wakil Ketua PCGP. Anshor NU kota Surabaya tahun 1999-2005, Wakil Ketua PCGP. Anshor tahun kota Surabaya 1998-1999, Sekretaris MWC Krembangan Tahun 1999-2004, Ketua Bidang Organisasi KNPI Jawa Timur tahun 1995-1997, Ketua Forum Komunikasi Elemen Masyarakat Surabaya (FORKEMAS) tahun 2002, Wakil Ketua LDNU Jawa Timur tahun 2007-2013, Sekretaris Jenderal Asosiasi Profesi Dakwah Islam Indonesia (APDI) 2008-2013, Ketua Tim Seleksi KPU kota Surabaya tahun 2004, Ketua Umum Ikatan Dai Area Lokalisasi (IDIAL) Provinsi Jawa Timur tahun 2012-2017 dan sebagainya.

Ia juga aktif dalam kegiatan dakwah dan pembinaan sosial kemasyarakatan, diantaranya, mengisi khotbah Jumat dan kultum Tarawih di beberapa masjid di Surabaya (terjadwal), pernah mengisi pengajian di luar negeri yaitu di Hongkong dan Macau tugas bagi dai bekerjasama dengan Pemprov Jawa Timur dan KJRI Hongkong tahun 2012, mengisi kegiatan dakwah di Lokalisasi Bangunsari Surabaya, mengisi pengajian di beberapa tempat (jika ada undangan) dan sebagainya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pada tahun 1998 tepatnya dari tanggal 12 Mei sampai 6 Juni, ia pernah mewakili Jawa Timur dalam Penataran Kewaspadaan Nasional Bagi Pemuda Tingkat Nasional Angkatan XXI PPSDP Cibubur Jakarta. Kemudian, ia menjadi narasumber dengan tema "Revitalisasi Peran Organisasi Kemasyarakatan dalam Menegakkan Nilai-nilai Bhineka Tunggal Ika" yang disampaikan pada Seminar Nasional Kunjungan Karyawan Sekretariat Negara RI di Fakultas Dakwah pada tanggal 11 Februari 2010.

Diantara Karya Ilmiah yang pernah ia ditulis dalam bentuk buku antara lain; Kiai dan Prostitusi (Kajian tentang Pendekatan Dakwah KH. Muhammad Khoiron Syu'aib di Lokalisasi Kota Surabaya), Penerbit IDIAL-MUI Jawa Timur (Ikatan Dai Area Lokalisasi-Majelis Ulama Indonesia) Provinsi Jawa Timur tahun 2012; Pidato Tiga Bahasa, Penerbit Pustaka Media tahun 2006; Etika Dunia Akhirat (Terjemahan), Penerbit PT Bina Ilmu Jakarta tahun 2005; Nasihat untuk Para Penguasa Imam Al Gazhali (Terjemahan), Penerbit Pustaka Media Surabaya tahun 2006; Diktat Retorika (Bahan Kuliah) tahun 2002. Selain itu juga karya ilmiah dalam bentuk jurnal antara lain; Proceding "Dakwah dengan Pendekatan Filosofis" diterbitkan pada Kongres APDI 2009, Jurnal Ilmu Dakwah "Dakwah dan Pekerja Seks Komersial", Jurnal Komunikasi Islam Volume 01,nomor 01,Mei 2011 "Dakwah pada Pekerja Seks Komersial (Pendekatan dan Metode Dakwag bil-hikmah terhadap PSK di Lokalisasi Kota Surabaya), Jurnal "Ulama Perempuan dalam Wacana Islam" Jurnal Al-Hikmah vol 7 no 1 April 2009 ISSU 1907-4238, Jurnal "Strategi Pendekatan Dakwah Terhadap Pekerja Seks Komersial di Lokalisasi Surabaya".

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Kemudian Karya Ilmiah yang pernah ia ditulis dalam bentuk penelitian antara lain; Penelitian Inividu Pemberdayaan Perempuan dan ekonomi keluarga di Arusbaya Bangkalan dan Randuboto Sedayu Gresik 2009, Sistem nilai dalam budaya organisasi kampus (Studi Kualitatif tentang Sistem Nilai dalam Budaya Organisasi Fakultas Dakwah IAIN Sunan Ampel Surabaya,Penelitian Kelompok sebagai Anggota, Khatib yang Komunikatif dan Retorik di Masjid-masjid Besar Kota Surabaya tahun 2004, dan sebagainya.

Bersama istri tercinta bernama Hj. Latifah Sanuri, dan anak-anak tercinta, Sri Wahyuni, Nabilah Ulinnuha Sunarto, M. Fajrul Islam Sunarto, M. Fadhlan Amin Sunarto, M. Firdaus Makarim Sunarto dan M. Fakhri Zaydan Sunarto Sunarto Sunarto. Ia berkediaman di jalan Lasem no 30 A, bersama istri yaitu Hj. Latifah Sanuri.

Surabaya, 9 September 2014

Penulis,

Dr. H. A. Sunarto AS, M.E I

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

PENGURUS WILAYAH
NAHDLATUL ULAMA
PROVINSI JAWA TIMUR

https://pwnujatim.or.id/

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

SUNAN AMPEL

SURABAYA – INDONESIA

Islam dan dakwah adalah dua hal yang tak terpisahkan. Islam tidak akan mungkin maju dan berkembang bersyi'ar dan bersinar tanpa adanya upaya dakwah. Semakin gencar upaya dakwah dilaksanakan semakin bersyi'arlah ajaran Islam, semakin kendor upaya dakwah semakin redup pulalah cahaya Islam dalam masyarakat. *Laisa al-Islam illa bi al-da'wah*, demikianlah sebuah kata bijak mengungkapkan.

JAUDAR PRESS
PERCETAKAN DAN PENERBITAN
JL. JEMUR WONOSARI LEBAR 61
SURABAYA 60237
TELP & FAX :(031)8491461

ISBN 978-602-1377-08-6